



TITLE:

戦後木材産業の展開過程に関する研究(Dissertation_全文)

AUTHOR(S):

村瀨, 由直

CITATION:

村瀨, 由直. 戦後木材産業の展開過程に関する研究. 京都大学, 1986, 農学博士

ISSUE DATE:

1986-03-24

URL:

<https://doi.org/10.14989/doctor.r5914>

RIGHT:

新	制
農	
4.38	
京大附図	

戦後木材産業の展開過程に関する研究

村 嶋 由 直

戦後木材産業の展開過程
に関する研究

村 嶋 由 直

戦後木材産業の展開過程に関する研究

目 次

序 章 分析課題	・ ・ ・ ・ (1)
第 1 節 木材産業の現状	・ ・ ・ ・ ・ 1
第 2 節 分析視角	・ ・ ・ ・ ・ 6
第 1 章 木材産業の全面的展開	・ ・ ・ ・ (10)
第 1 節 木材需給の動向	・ ・ ・ ・ ・ 10
第 2 節 製材工業の発展過程	・ ・ ・ ・ ・ 17
第 3 節 消費地市場における木材流通	・ ・ ・ ・ ・ 27
第 4 節 紙・パルプ産業の再編と原料問題	・ ・ ・ ・ ・ 37
1 旧「王子製紙」の解体と植民地資源の喪失	
2 技術革新と紙パルプ企業の展開	
3 原料の大量調達	
第 5 節 加工貿易とラワン材輸入	・ ・ ・ ・ ・ 44
1 木材輸入の再開過程	
2 合板産業の発展とラワン材	
第 2 章 高度成長と木材産業の高蓄積	・ ・ ・ ・ (53)
第 1 節 高度成長と木材需要	・ ・ ・ ・ ・ 53
第 2 節 紙・パルプ産業の寡占化	・ ・ ・ ・ ・ 61
1 紙・パルプ生産の動向	
2 国際競争下の技術革新	
3 原料基盤の構造変化	
第 3 節 合板産業の展開—加工貿易からの転換	・ ・ ・ ・ ・ 76
1 合板生産の動向	
2 合板の生産構造	
3 合板の流通構造	
第 4 節 製材工業の近代化と原料転換	・ ・ ・ ・ ・ 87

第5節	資本蓄積と金融のメカニズム	95
第3章	木材輸入の展開と商社の動向	(100)
第1節	「自給原則」の終えんと木材輸入	100
第2節	総合商社の系列支配	109
第3節	海外森林資源開発の膨張	117
第4節	アメリカ巨大木材資本の戦略	127
第4章	外材体制下の産地市場構造	(136)
第1節	国産材生産の縮小と原木市売市場	136
1	国産材生産の動向	
2	国産原木流通の構造変化	
3	原木市売市場の定着	
第2節	吉野材市場の再編過程	151
1	山元産地市場の形成	
2	吉野材市場の構造	
3	吉野材流通の構造変化	
第3節	外材製材移行過程の広島市場	173
1	市場の展開過程	
2	外材輸入の沿革	
3	外材丸太の流通	
4	製材生産の量産化	
5	製品流通過程における協業とその限界	
第5章	外材体制下の消費地市場構造	(186)
第1節	消費地市場の諸類型	186
第2節	木材商業の構造	191
1	構造的特質	
2	構造規定要因	
3	階層分化の進行	
第3節	消費地市場の変貌過程	199
1	流通規模の動向	

2	大都市の製品市売市場の展開	
3	木材センターの発展	
4	付売問屋の新展開	
第4節	70年代後半の首都圏市場	212
1	消費規模	
2	流通機構の再編	
第6章	低成長下の木材産業の再編と市場問題	(220)
第1節	日本経済の基調変化	220
第2節	住宅需給の変化と住宅産業	223
1	住宅事情の変化	
2	住宅供給の現状	
3	住宅生産の産業化	
第3節	木材需要の軌跡と輸入環境の変化	233
1	木材需要の下方屈折	
2	外材依存体制の新段階	
第4節	木材産業の「調整」問題	241
1	価格構造の変化	
2	合板・製材業の「産業調整」問題	
第5節	紙パルプ産業の転換過程	257
1	産業構造の動態	
2	紙パルプの原料転換	
終章	課題と要約	266

参考文献

序章 分析課題

第1節 木材産業の現状

日本経済の戦後過程をみたとき経済の規模の巨大化とともに産業間の、また産業内部の変化に激しいものがある。コーリン・クラークは産業を三分類し、資本主義が発展するにともなって第1次産業が後退し、第2次・第3次産業の比重が増していくという産業構造の歴史的傾向を明らかにした¹⁾。最近30年間の我が国の産業構造は変化があまりにも激しく、しかもそれは著しい重化学工業化であった。製造工業部門内部における重化学工業と軽工業部門との発展テンポの格差は拡がり、また工業生産力の発展にたいし農業生産力の発展は立遅れを決定的なものにした。またこうした産業構造を反映した国際分業構造は重化学工業製品の輸出(特に少数の製品に特化)、資源・エネルギーの輸入という典型的な垂直分業型になり、産業諸部門間の内部的対応関係のバランスを欠く構造をつくりだし、このことは重化学工業部門の市場の海外依存を必然化し、今日の貿易摩擦を生む原因になっているのである。

こうした日本資本主義の蓄積様式のもとで、木材産業は具体的にどのように展開したか、その資本の形態はどのような特徴をもっているか、を明らかにするのが全体の課題である。最初に統計から木材産業の概要を見ることにしよう²⁾。

木材産業といつても、構成している産業分野は種々雑多なものを含んでいる。林業部門からの産物を原料としている産業と定義するとしても、一次的な関連部門に限定するか、二次的な関連部門まで含めるかによつて範囲は異なる。ここでは木材産業を木材を原料として加工する一次的な関連部門を対象にしておこう。

実際、木材を主に原料とする産業は何百種、あるいは何千種にのぼるであろうが、通商産業省「工業統計表」では木材・木製品製造業、紙パルプ・紙加工製造業に分類されており、両部門の従業員数をみると68万人、事業所数は5.9万、また総生産額は11兆円に達している(1980年)。この中の小分類された産業には、すでに

藩政期に生業の一つとして形成されたもの(たる・おけ製造、屋根板製造、木製はきもの、手すき和紙など)や、資本主義の発展とともに発生したものもある。しかし、現在木材産業の主要部門であるのは、後者に含まれる紙パルプ、合板、製材の三部門である。

表1は、「工業統計表」から主要な木材産業を整理したものである。この三部門を比較すると、一事業所当たりの年産額が34億円の紙パルプ製造業から、1億円の一般製材業、その中間の10億円の合板製造業と、木材関連産業には巨大資本から零細資本までを含んでいる。紙パルプ製造業は巨大な設備資金を要する装置産業であり、殊にパルプ・紙を一貫生産する企業は大規模な設備をもっている。これにたいし、一般製材業は一事業所あたり従業員が11人と家内工業を若干上回る規模で、後述のように設備機械化が進んでいるとはいえ、紙パルプ製造業の比ではない。

以上は事業所単位の生産規模をみたものであるが、企業単位にみた生産集中の程度を示したものが表2である。これは公正取引委員会が主要品目ごとに調査したもので、資本の集積・集中を知ることができる。製紙パルプは上位3社に35.1%が集中し、上位5社で53.2%、上位10社になると7割を上回る。紙も製紙パルプとはほぼ同じ高い市場占拠率に達している。紙パルプ資本の中には、我が国の製造業の総資産上位100社ランキングに王子、大昭和、十条、本州、山陽国策の5社が、売上高上位100社の中には王子、十条、山陽国策の巨大独占資本が入っており、これらはいわゆるパルプ・紙一貫メーカーである。

普通合板になると、生産の集中度は低く、上位3社で10.9%、上位10社をとつても3割程度で、少数の大手資本による市場支配も相対的に弱く、中小資本が乱立する。しかし、生産の飛躍的拡大が新規参入とともに集積・集中を進行させている。この資料では明らかにされないが、これらは同一資本のもとにあるが別会社組織をとり、生産集団を形成しているものである。最大の集団が西北ベニヤ工業を核に全国に14の関連会社(足立ベニヤ、秋田プライウッド、荒川プライウッド、新栄合板など)、工場数22を数える西北グループである。

製材資本になると、多数の小規模工場が全国的に散在して立地している。市場形態はもっとも競争的な業種である。製材過程は機械化しにくい部分が大きく、

表1 主要木材産業部門の事業所数・従業員数・生産額

	事業所数			従業員数(千人)			生産額(億円)		
	1960	1970	1980	1960	1970	1980	1960	1970	1980
紙パルプ製造業	1,275	1,041	907	105	106	80	3,614	10,748	30,914
合板製造業	377	955	1,211	32	81	53	637	4,985	12,362
一般製材業	16,409	19,151	16,278	258	257	187	3,457	9,186	19,877

(出所) 「工業統計表(産業編)」各年。

注) 4人以上の事業所について集計したもの。ただし1970、80年の生産額は9人以上の事業所のもの。

表2 生産の集中度

(単位: %)

品	種	1960	1965	1971	1975	1980年
製紙パルプ	(上位)3社	31.2	34.6	36.8	35.9	35.1
	5社	43.3	46.2	48.0	52.3	53.2
	10社	60.3	61.9	67.0	70.1	71.6
紙	3社	36.5	40.9	37.9	37.4	37.7
	5社	47.3	50.7	46.7	48.9	50.8
	10社	64.1	65.4	60.7	65.9	69.2
普通合板	3社	9.6	10.8	10.8	8.4	10.9
	5社	13.2	16.6	15.5	13.1	16.4
	10社	20.6	25.1	24.2	22.9	27.2
特殊合板	3社			20.0	15.8	13.3
	5社			26.9	22.8	20.5
	10社			37.2	33.6	30.7

(出所) 公正取引委員会事務局経済部「日本の産業集中—昭和38~41年—」(東洋経済新報社 1969年)。

公正取引委員会事務局 妹尾明「現代日本の産業集中」(日本経済新聞社 1983年)。

注) 特殊合板の1960、65両年は不明。

資本装備も低く、しかも低度の加工にとどまる。また、製品コストに占める原木代のウェイトが8割前後にもなり、加えてその原木価格の変動が激しいことから経営が投機的になる。粗加工品のため製品の差別化が成立しにくく、流通過程で特定ブランドが通用しにくい。こうしたことは、殊に需要の膨張期に群小企業を成立させることになる。

以上のように、代表的な木材関連三部門は、生産額で見ると紙パルプ製造業3兆円、一般製材業2兆円、合板製造業1兆円の規模であるが、資本の集中度からみると、巨大独占資本の支配が進んだ紙パルプ産業、少数の大手企業(生産集団)も独占的な支配力を確立するまでに至っていない合板産業、小資本の純粹競争に近い製材業と、特徴づけることができる。

同時に、こうした産業の構造は流通過程を担う資本の性格を規定する。生産資本が寡占企業の場合、価格と市場に対する支配の強化、独占利潤の最大化という観点から流通過程を統一的に管理する。その一つが系列化政策である。紙パルプ産業は、原料調達分野では協力チップ工場・業者の配置で原料の安定化・低廉化を、また製品販売分野では代理店方式で寡占メーカー自ら個別需要の創設と確保をめざす。さらに、この代理店の配下に卸売・小売業者を編成・系列化するなど多元的に展開を遂げている。一方、製材業を結ぶ二つの流通過程、すなわち原木と製品の流通機構は、木材流通量の増大・市場の拡大を基礎に著しく発展した。林業生産・製材生産・住宅生産の三つの部門は、いずれも小資本で担われてきたという特徴をもっているが、この中で製材生産(挽材)が小規模ながら専門化したことは、流通段階における選別・品揃えを担う商業の必要性を高め、それが中小商業資本に独自の活躍の場を与え、その膨張傾向を促したのである。『商業統計表』によると、木材卸売業(商店数)は1956年の10,454から72年に14,518に、79年に18,580に増加し、その1店当たり販売額は60-70年に4.5倍、70-79年に2.3倍の伸びである。また、1960年代の貿易の自由化を契機にして木材市場の拡大・支配をねらった総合商社を中心とする貿易資本は、輸入原料独占を基盤に製材資本・流通業者等を系列化する。これが後に述べる60年以降の外材体制への移行である。

- 注)1. Clark, C., G., The Conditions of Economic Progress, 1940. (大川一司ほか訳編「経済進歩の諸条件」上下 勁草書房 1953-55年)のなかで分析した第1次産業には採取産業グループの農林水産業を、第2次産業には加工産業グループの製造業、建設業、ガス・電気供給業を、第3次産業には非物質的生産グループの商業、運輸通信業、金融、公務、サービス業を含めた。本文で述べた産業構造の歴史的傾向を、彼によって Petty's Law(ペターの法則)と名付けられた。
2. 安藤嘉友「木材産業の展開とその特徴」(国民金融公庫調査部「日本の木材関連産業」) 中小企業リサーチセンター 1983年 が詳しく分析している。

第2節 分析視角

産業資本の運動形態を貨幣資本の循環形態で示すと、

$$G-W < \frac{P_m}{A} \cdots \cdots P \cdots \cdots W' - G'$$

のとおりで、資本は購買、生産、販売の3段階をへて循環していく。そして、この資本の運動を推進させる動機が、利潤の追及であることはいうまでもない。

しかし、資本主義が発達すると、総過程に変化が生じる。それは生産における資本の集積・集中であり、これに伴って産業資本は独占資本に転化する。「かつては、同じ生産部門内において成立していた超過利潤は、資本が小さく生産技術の劣った企業の生産条件を改善しようとする努力によって、消滅する傾向を示していたが、いまや巨大な資本と余りにも異った生産条件をもつ独占資本が登場することによって、独占資本の個別価値と社会的価値の差額、すなわち超過利潤が体制的に固定化する」。²

こうした中では、独占利潤は生産過程における労働者搾取の強化のみから生じるものではない。資本は市場支配力を利用し、あるいは政治過程を通じて、さらに国内的にも、対外的にも収奪を強めるのである。つまり独占利潤の源泉は要約すると、

第1に、直接的生産過程における労働者階級の搾取

第2に、独占資本による非独占部門と労働者の収奪

第3に、金融的支配を通じての資本主義全般にわたる各階層の収奪

第4に、国家を利用した各階層の収奪

第5に、植民地や従属国からの収奪

である³。

産業組織論は、こうした諸局面を通して資本が集積・集中していく過程を解明することにあるが、我々が木材産業部門を分析するうえで重要な視点は、第1に林業との関連性(林業からの影響、あるいは林業への影響)を明確にすることである。木材産業の資本形態や生産力発展の相違が、原料市場としての林業の直接的、間接的な把握にいかに関係しているか、逆に林業の側から加工過程へどのよ

うな働きかけがあるのか、という点の解明である。

第2は木材産業の高度成長を可能にした膨大な資源がどのような条件のもとで確保されたかという点の解明である。我が国の戦後の経済発展は「主要な天然資源供給の制限によってその資本蓄積率が低下せざるをえないという経験をすることなく、1970年代まで来た」⁵といわれる。資源が資本蓄積率を制約するのは、資源の量的側面（供給量の制約）と、その価格面からの側面（実質価格の上昇）がある⁶。生産能力が増加するとともに、それを稼働させるためには膨大な資源の投入が必要になる。生産技術が不変であるかぎり、資本の蓄積率の高さは資源の増加率を越えることはない。資源の制約を克服するためには、資源投入係数を低める新技術の導入や新しい資源の開発が必要になってくる。木材産業における資源制約を資本はいかに克服したか。また価格面からの制約は、資源の実質価格が引上げられてくると、この資源を原料とする部門の利潤率を低下させる。高い利潤率を維持しようとするれば、たとえば資源価格の上昇を相殺するほどに実質賃金率を十分引き下げなければならない。しかし、実質賃金率の引き下げを労働者階級は受け入れない。1950年代後半の木材価格の高騰、その面からの資本蓄積の制約を資本はどのように克服したか。これらの点を解明する。

第3は木材産業の拡大再生産過程においてが私的資本の力を補強する国家の役割についての解明である。国家は公共事業や公共サービスによって再生産の条件を維持するとともに、資本の循環のすべての環に介入しており、高度成長の達成はこの国家機構の全面的な活用なくして不可能であった⁷。国内市場を外材が短期間に席卷した過程や木材産業の「近代化」等に果たした国家の役割の分析である。

本論文は、こうした視点から木材産業の戦後過程を取りまとめたものであるが、個々の部門について若干の分析課題を指摘しておこう。

紙パルプ資本の場合、戦後の原料問題は解決を迫られた新たな課題であった。植民地資源を喪失し、しかも戦後復興過程で「低質材」まで建築用に使われ、原木が製材品消費を中心とした流通機構に支配されているという構造を、紙パルプ資本自らの力では容易に変えることができない状況にあった。このことは、低廉

な原料を安定的に確保することを蓄積条件にしている資本にとって最大のネックであった。戦後復活した紙パルプ資本は、技術革新によって原単位を削減しあるいは新たな資源を開発し、原料費負担を回避する。しかし、技術革新による資本の有機的構成の高度化は、可変資本部分を相対的に縮小するが、同時に原料の使用量の増大に拍車をかける。それが原料市場をいかに有利に再編するかという資本の動きを引き起こす。国内ではチップ工場の育成・系列化、価格・流通を通ずる支配である。一方では、国家は奥地森林開発・国有林生産力増強計画などによって安い原料を保証したし、また60年代半ば以降の海外資源確保に対してもその役割は不可欠であった。

次に製材資本は、前節で指摘したように、数多くの零細資本の乱立状態にあって、資本の間で激しい競争を展開している。このような構造を成立させている条件は何か。戦前、製材業の性格を分析した服部希信氏は、「生産過程、即ち素材への加工過程が比較的単純であって、小規模経営を以て有利に実行し得る、又他方には素材の多様性及び製材の多種性から、大規模経営の可能性に乏しい」⁸と技術面から零細性を指摘した。しかし、小資本のかかえる諸問題の解明にはいたらなかった。この視角からの分析は、1950年代半ば以降の各地の木材市場の「実態調査」⁹の成果を待たなければならない。製材経営は極端な低賃金利用、あるいは資本節約を基礎にしているが、一方では流通過程において等価交換を可能にさせる条件が製材資本側に欠けていたがゆえに、その過程を通じて地主・商人に取奪されてきた。このことが浮沈する小資本乱立の根拠でもあった。

しかし、小零細資本の存立条件は、低賃金条件一つとってみても変化しており、その変化に対応しなければ存続していくことはできない。高度成長に適應していける製材業をつくる「近代化」政策が中小企業政策の中に登場し、急速に機械化が展開する。またこれと平行して、1950年代後半の立木価格の高騰問題が総資本の立場から国産材を輸入材に置き換えることによって解決が図られる。この外材化の原因を、日本林業の未成熟性に求めるものもあるが、日本経済の再生産構造、貿易と資本の自由化の進行とともにすすんだことを知らなければならない。そしていま、60年代に定着した“外材体制”は、海外資源枯渇化、資源ナショナリズムなどの動きの中で矛盾を激しくし、新たな段階を迎えている。

また、合板資本の場合は、紙パルプ・製材資本と異なり、加工貿易産業として原料調達、製品販売において海外市場を前提とした生産力の拡大であつた。しかしそれは貿易資本、殊に総合商社の直接的、間接的支配を受けるといふ形で進行した。ところが、日本の重化学工業製品の輸出力が強まるとともに、合板は比較劣位な商品に転じ、さらに70年代の価格体系の動揺の中で産業の「調整」を強要されているのである。

木材関連諸資本は、部門によって資本の形態を異にし、林業との関連性も同一でない。それゆえ木材産業論は、個々の部門の特殊性をふまえて分析しなければならないが、何よりもそれは、日本資本主義の再生産構造の一環を構成しているため、重化学工業偏重の再生産メカニズムが、木材産業の個々の分野にどのように反映しているかを明らかにしていかなければならない。これが本論文の分析の基調である。

注)3. 橋本勲「現代商業学」ミネルヴァ書房 1971年 p.64～65。

4. 橋本「前掲書」p.68。

5. 置塩信雄「現代資本主義分析の課題」岩波書店 1980年 p.177。

6. 置塩「前掲書」p.156～160。

7. 菊本義治「現代資本主義の矛盾」岩波書店 1981年 p.18～。

8. 服部希信「林業経済研究」(復刊)地球出版 1967年 p.45。

9. 林野庁「東京における木材市売市場の発達が生産地製材工業に及ぼす影響」(岡村明達、1960年)、「戦後における木材流通機構の変化に関する調査研究」(赤井英夫、63年)をあげておく。

第1章 木材産業の全面的展開

第1節 木材需給の動向

戦後における木材需要は、工業用・家庭用燃料エネルギーとして薪炭材中心から、工業用原料としての用材中心のものに構造変化しつつ著しく増大した。用材林・薪炭林別にみた伐採材積は、戦前(1934～36年平均) 5760万 m^3 で、このうち薪炭林が68%(3888万 m^3)を占め、エネルギー源としての薪炭材が木材需要のなかで大きな比重をもっていた。

しかし、このような構造は第二次大戦後大きく変化した。1950(昭和25)年をみると、用材林の伐採材積が3441万 m^3 (戦前対比 184)と大幅に伸び、薪炭林のそれは3122万 m^3 (戦前対比 81)に減少し、シェアは48%に低下した。こうして林業生産全体の中で用材生産の分野が薪炭材生産にとってかわり、次第に比重を高めるようになった。さらに55年になると用材生産は5034万 m^3 (50年対比 146)、伐採材積の70%を占めるようになった。薪炭林のシェアは30%に後退したのみならず、数量的にも戦前にくらべ50%近くに減少し、薪炭材の生産・消費は50年代中ごろに決定的ともいえる衰退を示したのである。

表1-1 用材林・薪炭林別にみた伐採材積

単位:1000 m^3

年 次	総 数	用材林	薪炭林
1934～36年平均	57,595(100)	18,715(32.5)	38,880(67.5)
50	65,631(100)	34,410(52.4)	31,221(47.6)
55	71,938(100)	50,338(69.9)	21,600(30.1)
60	75,467(100)	58,089(76.9)	17,378(23.1)

出所:『林業統計要覧』累年版(1964年)から作成。

ところで、このような需要の質的変化は、単に日本だけにみられるものではない。欧米先進国では早い時期に工業用原料中心に移行し、1950～54年平均で原木消費量のなかで新材の占める割合はイギリス2%、アメリカ17%、西ドイツ20%にすぎない。新材から工業用材への質的変化そのものは経済の発展とともに遅かれ早かれ進むものといえよう。

しかし、我が国ではこの傾向が1950年代の短期間に徹底して強まったことこそ重要である。都市労働者層の形成、生活様式の近代化につれて徐々ながら家庭燃料は使いやすいガス・電力に移ってきたが、50年代の変化は薪・木炭だけでなく石炭をも危機に追い込んだのである。いうまでもなく、これは石油の進出によるものであつた。国際石油資本の生産地精製方式から消費地精製方式への転換、過剰化した中東石油の売り込み、52年7月の石油統制撤廃、さらには炭鉱長期ストに対応した重油奨励政策にささえられて、我が国の石油産業は急速に発展した。この結果が石油を原料基礎とするエネルギーが急テンポで伸び、ついに薪・木炭をエネルギー市場から排除することになった。エネルギー需要における薪・木炭のシェアは、1952年の8.9%から58年に5.1%に低下した。

以上のような構造変化は、用材についても同様にみられた。用材の需要量をバルブ用材・坑木および建築用その他用材の3部門に分け、戦前・戦後の推移をみると、戦前、国内の需要量は2140万 m^3 で建築用その他用材が1849万 m^3 (87%)を占め、用材の中では圧倒的部分を構成していた。ついで坑木197万 m^3 (9%)で、バルブ用材は植民地である樺太における消費が多いため国内ではわずか94万 m^3 (4%)にすぎず、戦前の木材需要構造は建築用材中心であつた。第二次大戦後、木材は経済復興の基礎資材として需要が拡大し、直後の1947(昭和22)年の需要量は戦前の1934～36年の水準にほぼ復帰し、2100万 m^3 になった。部門別需要は坑木の増加とバルブ用材の減少に特徴がある。前者は47年初めから実施された傾斜生産方式によつて石炭鉱業の補助材料として各種の優遇をうけたのである。坑木生産に復興金融公庫から融資された金額は、1947年1月から49年3月の間に運転資金として1317百万円に達していた¹。一方、バルブ産業は樺太の工場を失い、国内の生産設備が荒廃し老朽化したうえに、旧王子製紙が過度経済力集中排除法の適用を受けて苫小牧・十條・本州の3社に分割するなど、生産体制は混乱して

いた。また、パルプ産業が基礎産業部門に指定されなかったことも復興が遅れた原因となつてパルプ材需要は70万 m^3 、戦前(1934~36年)の植民地を含む需要量230万 m^3 の3分の1以下になつていた。

表1-2 木材需要量の推移

年 次		総 数	パルプ用材	坑 木	建築用その他材
実 数	1934~36年平均	21,400 ^{千m^3}	940 ^{千m^3}	1,970 ^{千m^3}	18,490 ^{千m^3}
	47	20,895	717	2,247	17,932
	50	26,662	3,255	2,946	20,461
	55	38,817	7,544	2,394	28,879
	60	51,806	12,721	2,606	36,479
構 成 比	1934~36年平均	100%	4%	9%	87%
	47	100	3	11	86
	50	100	12	11	77
	55	100	19	6	75
	60	100	25	5	70
指 数	1934~36年平均	80	29	67	90
	47	78	22	76	88
	50	100	100	100	100
	55	146	232	81	141
	60	194	391	88	178

注) 1 科学技術庁：『日本の森林資源』第一部、1958年。

2 林野庁：『林業統計要覧』1955年版、累年版から作成。

しかし、1950(昭和25)年になると、需要量は2666万 m^3 になり戦前水準を25%上回るようになった。49年にはドッジ・ラインが強行され、超均衡財政の編成、単一為替レートの設定、復金融資の停止などが行なわれ、「傾斜生産方式」から、同一産業部門でも独占資本に資金・資材を重点的に投入する「集中生産方式」に切り換えられた。さらに、これにつづく50~52年の朝鮮戦争によつて我が国の独占資本は息をふき返し、再生産の軌道に乗ることができるようになった。木材の産業需要はこのような背景の中で飛躍的に増大する。部門別にはパルプ用材の伸びが著しい。陳腐化した機械を補修・整備し、ようやく生産再開にこぎつけた状態だったが、早くも50年には木材需要の12%(326万 m^3)を占めるようになった。

坑木の需要も引き続き増大したが、パルプ用材に追い抜かれた。

1950年以降も引き続き需要は顕著な伸びを示し、56年には4000万 m^3 台に、60年には5000万 m^3 台に達した。なかでもパルプ用材は60年には50年の4倍近い増加を示し、また建築用その他用材もこの間1.8倍の伸びであった。これに反して、坑木需要は51年の337万 m^3 をピークに減少に転じた。この結果1960年における部門別構成は、パルプ用材が25%にシェアを高め、逆に建築用その他用材が70%に坑木は5%へ低下した。

このように1950年代には新炭材需要の衰退とともに、用材の需要構造が原料用材中心へと変化し、パルプ・製材工業などに向けられる木材が増大する。紙パルプ工業では既存の設備のもとで操業度をあげるとともに、51、52年および55～57年の旺盛な設備投資などによつて原材料需要は年率3割近くの伸びを示した²。一方坑木需要は石炭鉱業の盛衰とバラレル関係にあつた。復金融資の停止、補給金の打ち切りなどによつて経営を合理化し競争することを強制された炭鉱資本は、原単位の改善によつて使用量を減らし、また、50年にドイツから輸入したカッペ採炭法の採用によつて坑木をカッペ・鉄柱・鉄棒などに代替させていった。加えて、52年秋から55年にかけての長期不況は近代化・合理化の遅れた中小炭鉱を脱落させ、坑木の消費量を一層減少させたのである。

建築用その他用材はいろいろな分野で利用されているが、1955年の需要量推計をおこなつた「わが国における木材需要構造調査」(1961年)からみると、建築10,544千 m^3 、包装4,385千 m^3 、家具・建具その他日用雑貨4,297千 m^3 で、これら部門にも構造変化が見られた。鉄鋼・石油化学工業製品などの木材の代替財の大幅な進出に、生活様式の高度化に伴う新しい家具需要(合板・繊維板の利用)、ゲンボール包装と競合している木箱・木枠包装材の需要減退など、消費の質的变化が顕著であつた。低加工材料である製材用材の需要は拡大しているが、50年代半ばからの不燃化建築の増加、建築面積当たりの木材使用量の減少によつて、そのテンポは低下する。他方では、合板を含む高度加工用の木材需要が急テンポで拡大した。

このような需要の拡大・高度化は、木材を原料としている関連産業間の競争を激化させることになつた。殊に、50年代前半からの坑木とパルプ材、パルプ材と

薪炭材の3部門の競合は、地域的には西日本で激しいものであつた。坑木需要量は筑豊炭田をひかえた九州が圧倒的に多くを占め、50年には1588千 m^3 になつた(前掲「構造調査」)。当時、坑木の平均輸送距離は約300kmといわれ、その集荷圏は九州一円から四国・中国地方に広がっていた。九州におけるパルプ用材の供給量が50年に316千 m^3 であつたのと比較しても坑木需要は膨大な量であつた²。

他方、紙パルプ産業は戦前樺太国有林に原料を求め、大王子製紙を築きあげたが、戦後低材価原料資源を失い、そのうえ3社分割によつて独占力は低下し、あらたに国内で原料の獲得競争をはじめなければならなかつた。まず始まつたのが戦時中から取り組んできたアカマツのパルプ用材化の本格的な実用化である。とくにアカマツ資源が豊富な西日本に紙パルプ資本は競って殺到し、坑木需要と鋭く競合した。樺太を失った直後におけるパルプ用材の供給地は、北海道が44%を占め、引き続き50年ごろまでつづくが、この供給構造は55年になると一転し、中国・九州・四国が重要な位置を占めるようになった。3地域の生産量は3741千 m^3 で、50年の28%から47%へと比重を高め、この5年間の生産の伸びは4.6倍の驚異的なものであつた。これを1950年代前半の特徴とすると、後半の特徴はクラフトパルプ(KP)法の技術開発による広葉樹材の原料化であつた。パルプ用材の針葉樹と広葉樹の構成比をみると、55年の89対11から60年の46対30(残りはチップ)と広葉樹の割合が高まり、また地域的には西日本から東海以東に重点が移行した。そして1960年代以降になるとパルプ工場の原木仕入れの構造から木材チップ仕入れへと変化していく。

最後にこの時期供給主体がどのように変化したか簡単にふれておこう。

第1の特徴は、戦前には植民地を含む海外依存率が38.8%にもものばつた木材需要構造が、海外勢力圏の喪失によつて崩壊し、国内資源に頼らなければならなくなつたことである。第2に戦後の木材生産は、1934-36年を上回る水準から出発したことで、それが50年代半ばまで主として民有林に依存していた。伐採材積の中で民有林材の占める割合は47年 65%、50年 77%、55年 78%と高まつていくが、このことが農家の林業生産の活性化に連動していく。第3に、50年半ばからは民有林生産に加えて木材産業資本の要請をうけた国有林野の供給増大があつた。国有林の用材伐採量は敗戦以降1953年ころまで900万 m^3 を前後してきたが、54年

表1-3 パルプ用材の消費量(産地別)

単位:1000m³

年 次	北海道材	内地材	樺太材	朝鮮材	計
1934~36年平均	437	17	1,768	74	2,296
46~48年平均	586	732	0	—	1,318
51~53年平均	1,307	3,967	—	—	5,274

注) 林野庁:「林業経済統計資料」1957年から作成。

表1-4 パルプ用材の地域別生産量

地 域	生 産 量 (千 m ³)			比 率	
	1950年	55	60	55 / 50	60 / 55
北海道	1,105	1,672	2,645	151	158
東北	439	755	1,251	172	166
関東	65	135	496	208	367
北陸	162	219	395	135	180
東海	208	685	2,061	329	301
近畿	78	639	713	819	111
中国	414	1,848	1,850	447	100
四国	79	686	767	870	112
九州	316	1,207	1,559	382	129
その他の	9	52	245		
計	2,874	7,898	11,982	275	152

注) 林野庁:「林業経済統計資料」1957年, 農林省統計調査部:「推定素材生産量および木材需給動態」1960年から作成。

表1-5 国有林・民有林別伐採材積の推移

	単位 1000m ³		
	国有林	民有林	合計
1934-36年	5,788	12,964	18,752
47	9,300(161)	17,459(135)	26,759(142)
50	7,870(85)	26,540(152)	34,410(129)
55	11,244(143)	39,094(147)	50,338(146)
60	14,616(130)	43,473(111)	58,089(115)

出所：「林業統計要覧」から作成。()は対前期比。

の北海道風倒木処理を契機に、さらに58年から始まる「生産力増強計画」の実施によつて、生産が年々増大し、60年には1460m³(対1950年比 186)に達した。後者は奥地林を機械化伐採して跡地を成長の早い人工林に変えていく計画にそつたもので、国有林のバルブ・木材資本との結合を一層強めることになった。

注) 1. 林野庁：「林政20年の歩み」1966年 日本林業協会 p.207。

2. 「昭和27年経済白書」においてバルブ産業は「原材料事情とのつりあいを失した工業投資」をおこなつたと指摘された。

3. 林野庁：「林業実態調査報告書--九州地方の坑木需給構造 1」1957年 p. 112~123。木材統制期における坑木の公定価格は自由(ヤミ)価格を大幅に上回り、バルブ用材・一般用材には見られない現象を呈した、と報告している。

第2節 製材工業の発展過程

製材工業は戦時中の企業整備、戦災によつて大きな打撃をうけた。しかし、戦後すぐに戦前を上回る数の製材工場が、一方では都市の復興需要の増大、他方では復興、外地からの引き揚げ、軍需工場からの解雇などによる相対的過剰人口にささえられて、各地で生産を始めた。これらは「円鋸1個」という有機的構成の極めて低い零細工業で、低賃金労働力を基盤にするものであつた。木材が流通統制下にあつて製材業者でないと配給ルートに指定されないという事情が零細製材業者を多数生んだのである。当時資材・資金などは独占資本の復活のために政府管理のもとに配分され厳しい条件のもとにあつたにもかかわらず、1947、8(昭和22、3)年の木材業界は相当活況を示していた。もっともそれは、「正規ルート以外の販売輸送」、あるいは「割当証明書により流されているのではなく、流れた後をその糊塗手段として割当証明書が使われる」などヤミとインフレを利用したものであつた⁴。

しかし、この繁栄も一時的なものにすぎなかつた。1948年末に打ち出されたドッジ・ラインは、インフレを取束し独占資本を強化するために低能率の中小零細企業を整理しようとした。この政策が製材業・木材業者に与えた影響は次のごとくである。まず第1にデフレ政策による消費購買力の低下が木材需要を停滞させた。1949年初め経済安定本部に要請のあつた木材需要量は1億9,330万石(5380万石)であつたが、同年8月の再調査では当初の半分以下の8千数百万石の有効需要しか見込まれなかつた⁵。第2に資金繰りの問題である。東京市場の木材価格は公定価格を下回ること平均2割という状態で、売行きは振るわず滞貨が増加した。売掛金の回収が円滑に行かず、業者は金詰まりにあえいでいた。さらに炭鉱資本が坑木業者に払う未払い代金が20億円の巨額に達したというように、支払い遅延がひどく⁶、大資本から中小企業へ負担が一方的に転嫁された。第3に膨張する財政をまかなうために中小企業・農民・労働者に対し徴税が強化されたことをあげなければならない。東京都が木材業関係にたいして「昭和24年度の所得を前年度の平均2倍とおさえ徴税を強行した」⁷が、それにより一層金詰まりを悪化させたのである。この結果は、言うまでもなく企業整理の進行であつ

た。製材工場の推移をみると、1949年の後半から50年にかけて稼働工場が減少し、非稼働工場が増加するという形で工場の整理・淘汰が急速に進んだ(表1-6)。また、別の東京都木材林産組合連合会調べによると、1948年末から49年3月末までに休業業届けを出した工場は2割近くにもなった⁹。

1950年6月の朝鮮戦争の勃発は、膨大な滞貨を一掃するとともに、生産水準の上昇、輸出増大・国際収支の改善によつて我が国の基軸産業のみならず、木材業界にも短期的ブームをよびおこした。鉱工業生産指数は1951年4月には1932-36年の基準を34.5%上回り、製材工業は特需と建築活動の活発化とあいまって業種別には機械・金属について138.9の指数を示した。また、のちにみる紙パルプ産業も輸出増大によつて大きく発展した一分野であつた。一例を三菱製紙にみると、輸出額はブーム前の49年11月~50年4月までの期間は2,100万円にすぎなかったが、翌々期の50年11月から51年4月までの期間には1億7~8千万円へと9倍に拡大した⁹。

特需の影響は大きく、合板工業は50年に総生産量の9%を、51年には同じく7%が特需向けであり、製材工業では戦争勃発から51年6月までの1年間に製材・木製品・包装用材・電柱など素材換算で400万石(111万石)が特需向けであつた¹⁰。直接に特需の恩恵にあずかることができたのは一部の製材企業に限られていた。とはいえ、特需が業界全体を活気づけたのは確かで、吉田好彰氏は特需木材について3つの特徴をあげておられる¹¹。

1. 一般農林規格と異なった材種の早期の納入とともに削上・箱仕立・乾燥などの加工を要求されたため、製材企業は一定の設備や生産能力をもたなければならなかった。
2. 納入地がおもに横浜であつたため東京の企業が中心であつた。
3. 市中銀行は特需にたいして特別に金融をおこなつた。

しかし特需は、「多数参加の競争入札の結果、入札毎に価格は下落するという状況で、業者は設備を動かすために出血受注し、また契約が予定価格に達せず不落の場合には「特定指名人と個々に押付け的交渉を行ない低価にきめる」という方法がとられたので、業者が損失を被ることもすくなくなつた。

けれども特需ブームは51年6月に早くも後退し、深刻な不況に直面した。特需を

表1-6 製材工場数の推移

年 月	製 材 工 場 数			製 材 量 千石
	稼 働	非 稼 働	合 計	
1946年 4月	8,997	2,100	11,097	2,107
10	17,642	2,613	20,255	2,951
47年 4	23,305	3,088	26,393	3,037
10	27,648	4,189	31,837	2,829
48年 4	30,486	3,876	34,362	3,073
10	34,543	3,895	38,438	3,212
49年 4	34,045	4,562	38,607	3,258
10	33,262	6,056	39,318	2,976
50年 4	30,218	7,388	37,606	2,304
10	23,017	9,727	32,744	3,747
51年 4	24,532	7,402	31,934	4,299
10	24,526	6,920	31,446	4,348
52年 4	24,869	6,239	31,108	4,495
10	24,976	6,295	31,271	4,441
53年 3	25,371	6,299	31,670	4,999
10			29,833	4,866
54年 4			30,260	4,814
10			29,888	4,518
55年 4			29,277	4,693

注) 林野庁:「林業関係統計資料」1952年,「林業統計要覧」1955年,1956年から作成。
 空白は調査方法の変更による未調査。

受けていた企業のなかには過剰設備・生産能力から稼働率が極度に低下し、また全般的に木材価格の異常な値上がりから追加の運転資金が必要になったために、資金繰りが悪化し、休業業におこまれる企業もでた。しかし、殊に都市では住宅が不足しており、建設活動は活発であつた。住宅建設戸数をみると、51年度246千戸、53年度302千戸、55年度には370千戸に拡大し、この需要は製材工場を活性化させた。零細工場の整理が進むなかで規模は拡大し、月間製材石数をみると、50年には210～380千石であつたが、54～55年になると430～510千石になった。

ところで、ブームは木材諸産業の急成長をもたらす一方、木材価格を急テンポで高騰させた。52年まで一般卸売価格指数とほぼ同一步調で推移してきた木材価格は、その後独歩高を呈した。しかも製品より素材価格が、素材より立木価格が高騰するという「原木安の製品安」という状況を顕著に示すようになった。このことは製材企業にとって原木購入費を増大させ、少額資本の企業の資金難を一層深刻にした。そこで製材経営は資本の回転率をいかに高めるかが最大の課題になった。対策の一つは生産した製品をいかに早く現金化するかということ、もう一つは原木在庫(立木を含む)をいかに少なく持つかということであつた。前者は、次節に述べる消費地における製品市売市場の利用に結び付くものである。後者は、原木入手方法を従来 of 立木を購入して伐採生産する形態から素材買い付けの形態へ徐々に移行させることになった。

「昭和29年伐木事業者調査」によると、立木買い付け代金の支払い形態は「現金のみ」67.1%、「主として現金」28.0%、「主として手形」3.8%、「手形のみ」1.1%の順で、現金買いが圧倒的に多い。一般商取引では手形や延べ払いが慣行化しているにもかかわらず、民有林地帯の立木市場では山林所有者が「現金が必要になったから立木を売る」のが一般的だったから、「契約時に」あるいは「伐採に入る前に」全額現金支払いを要求するなど、決済条件がむしろ厳しくなつたのが特徴であつた。製材業者の場合は、伐採してから自工場に原木がはいるまで数か月資金が固定するということになる。立木市場では現金決済、製品市場では手形決済、しかも手形の長期化、加えて「原木高の製品安」という不利な状況は伐採生産過程を徐々にきりはなしていった。

1956年農林省調査の素材入手別にみた製材工場は、「主として立木を伐採して生産」した工場の割合が38%、「立木・素材買付半々」のそれが19%、「主として素材買付」のそれが49%である。もっとも、地域性が顕著で、近畿・東海の民有林を背後にもつ先進地帯では「主として素材買付」が59%、「主として立木生産による」のは23~24%にすぎない。それが東北・九州になると、「主として立木生産」が40数%にものぼり、製材経営内に伐出生産過程をもっている工場が多くを占めていた(表1-7)。

表1-7 素材入手別にみた製材工場類型(1956年)

%

地 域	総 数	主として立木を 伐採して生産	立木・素材買付 半々	主として 素材買付
東海4県	100	24	17	59
近畿2府4県	100	23	18	59
東北6県	100	43	23	34
九州7県	100	45	21	34

注) 農林省統計調査部：「製材統計調査基礎調査結果概要」昭和31年12月31日現在から作成。

もちろん、製材企業が伐出生産過程から手をひいたあとには、これにかわる担当者が新生してこなければならない。これが独立した素材業者の発生であり、山林所有者の一貫経営の増加であつた。農業における技術進歩や木炭生産の衰退は過剰人口を絶えず農山村に生み出してきたが、戦後の木材市場の拡大とこの膨大な相対的過剰人口の圧力は、一方では多数の零細な素材生産業者を発生させるとともに、他方ではその資本によって低賃金労働力として組み込まれることになった。素材生産業者の数は、はじめて調査の行なわれた1960年には約69,000業者に達した。

しかし、このような素材生産業者の発生はいくつかの問題をもっている。

1. 素材生産業者は農山村の相対的過剰人口を基盤に発生したため、農業を中心とした兼業形態が多く、また零細なことから開廃率が極めて高い。農閑期の収入機会として伐出生産につく、という片手間作業のものも少なくない。
2. 開業資金は自己の蓄積なり、親戚・知人からの借入れなどによつて調

達するが、立木購入等多額に必要とする運転資金に不足していた。金融機関との取引はほとんど遮断されており、業者間の信用取引に依存しなければならなかった。

3. 生産者の零細性・孤立性・分散性が市場を不安定にしたこと。

このようなことから、生産した素材を価値どうりに販売することが可能な流通の新しい仕組みが求められた。戦後、日本資本主義経済の高度の発達によつて、それまで地方的・局部的だった木材市場は全国的市場に組み込まれ、木材価格の地域間格差が縮まったこと、さらに大都市出荷型製材業が各地に成長したことは、もはや前期的商人による市場支配を不可能にしていた。素材生産業者・製材生産業者が納得できる価格で取引でき、同時にいろいろな商機能を果たすシステムとしてそこに登場したのが原木市売市場で、1950年代半ばからの先進林業地帯で広範に成立した。この経済的性格は素材生産の零細性と製材資本による原料需要との矛盾を克服し、不規則零細供給を安定需要に結び付ける一つの合理的な形態といえるものである。

市場取引(市売り)の特徴は手数料主義にあり、市売市場を開設する資本(以下市売資本という)の利潤は一定の料率内(5~8%)に押さえられる。つまり手数料商人である。市場における小生産者の生産物販売は、委託方式で公開において需要者と現物取引されるため、問屋制前貸にみられるように小生産者が極端に買いたたかれるというようなことは皆無に近い。また、市売資本の金融機能は、荷主の換金を容易にさせ、買主には手形買い受けを認め、両者の運転資金の節約を可能にさせる。反面、資本節約の役割は市売資本に負わされることになり、それだけに膨大な信用力を必要としている。産地における原木市売市場の経営形態は荷主・買方の両者、あるいはどちらか一方の協同組合組織になっている場合が多い。それは組合金融を利用することが大きな理由になっている¹²。

しかし、こうした流通過程の合理化の実現だけによつて金融難は解消されることはなかった。そのため製材工場の場合設備の近代化は進まなかった。運転資金に困っているうえに設備の近代化まで投資する余裕がないのが実状であつた。中小企業にたいする金融は、50年代前半あたりから若干対策らしいものがでてくるが、中小企業金融公庫の長期金融なども輸出関連産業や重要産業に重点が

置かれたので、製材企業にはあまり役立たなかつた¹³。いま、東京都の産業振興貸付金について製材企業主の対応をみると¹⁴、

A. . . . 今年(1954年)東京都で産業振興貸付貸(資)金で製材関係で800万円
の枠をとつたが、実際の申込が500万円で予定を下回っている。製材関係の方
はあまり資金を借りる必要はないのですか。

B. いやどんどん申込んでいるが、申込んでも却下されたものが相当あるらし
いですよ。

C. そういうものがあつたのか、全然それは知らなかつた。

. . . .

B. はじめ5,6件申請したが、第一期はダメになつてしまつた。それでいうだけ
で大したものではないとあきらめていた。

D. ああいうのは手続がやかましくてね。

以上の発言は製材工場に対する金融の実態を特徴的に語っている。融資総額が
少ないうえに、貸付け事務が複雑で、条件は厳格であり、さらに返済能力が問わ
れると、利用者は上層のごく一部の優良な企業に限られるということになる。そ
の結果真に必要な企業に役立たず、かえつて貸付け枠に満たないことになつて
いるのである。

こうしたことから1950年代前半の製材工場は、「建物がお粗末だ。終戦後は特に
乱雑でお粗末だ。あれをコンクリートにしたら立派になる。大体工場内が暗い。
機械は改良されているが、建物の改良が一番遅れている。」¹⁵というのが実態で
あつた。製材工場が所有している機械によつて工場を類型化すると、54年には製
材工場として最低規模の「円鋸工場」が半数を上回る54%になつており、自動送
材車付帯鋸をもつ工場は2割に満たない6,300余工場であつた。製材工場の規模
を一工場当たりの出力数からみると、50年 13.9KW、54年 15.1KWにすぎず、それ
に機械の老朽化の度合も高く、設備の更新・近代化は遅々としていた。原本が高
騰するために、辛うじて現状を維持しているのが実態であつた。しかし、その中
で設備の新鋭化を盛んに進めていたのは大都市消費地の製材で、ことに東京深
川ではラワン製材が入ってきており、自動送材車、テーブルバンドを100%近い
工場を導入していた(表1-8)。

表1-8 製材工場の機械設備からみた類型

工場類型 \ 年・月	1954・4	56・12	59・12
工場総数	33,966 (100)	31,460 (100)	29,112 (100)
自動送材車付帯鋸(a)を所有する工場	6,315 (19)	7,943 (25)	9,962 (34)
手押送材車付帯鋸(b)を所有し aを所有しない工場	4,910 (15)	4,501 (14)	4,076 (14)
テーブル兼用送材車付帯鋸(c)を 所有しa bを所有しない工場	3,199 (9)	4,579 (15)	4,962 (17)
卓上帯鋸機(d)を所有しa b cを 所有しない工場	1,112 (3)	573 (2)	407 (1)
縦挽用円鋸機を所有し、a b c dを 所有しない工場	18,388 (54)	13,696 (44)	9,665 (33)

注) 農林省統計調査部：「製材統計調査基礎調査結果概要」昭和31年12月31日現在、および昭和34年分
から作成。

日本経済は1955(昭和30)年以降に入ると著しい躍進をとげ、いわゆる高度成長の幕明けとなった。その幾つかの指標を掲げると、① この年に産業総合の生産指数において戦前の最高水準(1944年)を突破した。② このころから設備の近代化・合理化投資がいつせいに進み、産業構造の重化学工業化が顕著になり、後述のように紙パルプ産業では1955～57年の3箇年に約800億円の技術革新投資を実施した。③ 企業の合併・系列化が強まり、代表的なものに54年5月の旧三奨商事系4社の合併、さらに55年8月の旧三井物産3社、同年9月丸紅と高島屋飯田の合併など財閥系商社の復活がみられた。④ 55年を境に資本が必要とする産業設備資金のなかで国家資金の割合は低下し、反面民間金融機関の比重が高まり、銀行を介し資金を調達するいわゆる間接金融方式が確立した。

このように1955年は「日本経済の一つの重要な転換期であり、“ビック・ビジネス時代”の開幕」であつた¹⁶⁾。ビック・ビジネスを中心とした好況は、遅れて製材工業にも浸透した。製材用素材の消費量は、56年に4年ぶりに52年の水準を突破し、その後、58年を除き年々記録を更新した。また老朽化した製材工場では、徐々ながら設備の新設・更新が進められた。50年代後半の機械の新鋭化は著しく、「円

鋸工場」が59年末に3分の1に減少し、「自動送材車付帯鋸をもつ工場」が「円鋸工場」を上回るにいたった。一工場当たりの出力数からみて55年 16.9KW(50年対比 122)、60年 21.5KW(55年対比 127)で、50年代後半の規模拡大は前半を上回った。

しかし、このような規模拡大も在米のカンと職人技術にたよった経営(一品生産)からマスプロ生産への転換を決して意味するものではない。原木の高騰と入手難は、引き続き50年代後半における製材経営上の重要な問題点であつた。したがって、製材工場における投資は、流れ作業・量産生産を指向するような設備投資でなく、一品生産経営の範囲内における改良にすぎなかつた。それは、工場レイアウトを改善し、工場床面をコンクリート張りに整備し、運搬過程の合理化をはかることや、老朽化した機械を新しいものに置き換え、また挽減りを少なくする薄鋸を採用することなどで、省力化とともにむしろ製材歩止り率を高める方向が追及された。52年に65%であつた歩止り率は、60年には73%に上昇した。

以上みるように50年代後半の製材工業は、原木高騰・原木入手難・資金難というなかで、できるだけ在庫投資を少なくし、また生産は歩止りを高め、一品生産に徹底し、投資も量産効果を伴わない合理化を追及するものであつた。

注) 4. 吉田好彰「民間からみた木材史」1953年 p.70~71。

5. 林野庁監修「日本林業年鑑」1950年版 p.316。

6.7. 前掲「木材史」p.99、110。

8. 前掲「年鑑」1950年版 p.316。

9. 三菱製紙株式会社編「三菱製紙六十年史」1962年 p.625。

10. 前掲「年鑑」1952年版 p.498、同53年版 p.4。

11. 前掲「木材史」p.201、205。

12. 産地市場における原木市売市場と後述消費地市場における製品市売市場の発展は手形流通の拡大をもたらし、この結果銀行手形割り引きを通じて銀行への従属を強めることになった。このようになると金融をてこにした間屋制支配は成立不可能になる。

13. 中小企業庁「中小企業政策の二十年の歩み」1968年。中小企業金融公庫

が1953年度に木材および木製品製造業に融資した金額は、670百万円(386件)で、一件当たり174百万円であつた。この金額からみて大手企業に集中していたことが分かる。

14.15.「最近の製材界の動向」『月刊林材』1954年10月 p.39。

16.宮崎義一「戦後日本の経済機構」1966年 新評論 p.21～23。

第3節 消費地市場における木材流通

1950年1月木材業の営業は完全に自由になった。既に46年11月に木材業・製材業の個人営業は認められていたが、引き続き価格・配給統制は実施されていた。この間の木材取引は、「切符と公定価格が存在しても、それは一種の申訳であつて、誰もがこれを厳守してはいなかつた。厳守しては事実商売は出来なかつた」といわれる。旧来の問屋と仲買の区分がなくなり、すべてが産地から集荷し、需要者に配給する産地→販売業者→需要者の形態になった。もっとも仲買の集荷は、相当量が旧来の問屋を通じて産地に結びつけられてはいたが、このことがその後の問屋排除・機能の弱体化の遠因になったのである¹⁷。

営業の自由化とともに消費地市場は様相を大きく変えた。その最大のものが東京・名古屋等においてこれまでの卸売段階に製品市売市場が参入したことであつた。戦前から大阪では市売市場が木材流通の主要な担い手で、戦後統制下において早くも再建を模索していた。旧市売問屋は大阪府地木社解散と同時に大阪木材市場集荷組合を結成し、全組合員でもつて大阪木材共同販売所を設立し、47年9月市場取引の再開にこぎつけた。それは配給切符制・公定価格制という経済統制下での市売りで、加盟各社が手持材を持ちよるというものであつた。48年4月、集荷組合を母体に大阪木材市場株式会社が設立され、組合は発展的に解消する。一方、1924(大正13)年設立の大阪木材相互市場は集荷組合の一組合員として参加し、小林浜で市売りを開始していたが、49年11月独立し、夕風浜で市場を再開した。こうしてここに大阪地区では二つの市売市場時代が再現した¹⁸。

一方、関東地区では1950年7月横浜市鶴見において市売木材株式会社(現日栄住宅資材株式会社)が市場を開いたものが最初で(西定市と呼ばれる)、つづいて都内で大崎木材市場(50年12月)、三井農林(51年1月、日東市と呼ばれる)、新東京木材商業協組(51年6月)が開業した¹⁹。最初の頃は、産地からの出品による市売りでなく、三井農林は自ら集荷してきた木材を市売りという販売方法で売ったものであり、新東京木材商業協組は在庫処分あるいは共同購入した国有林材の配分方法として市売りを採用したのである。

1950年頃の東京には外材も含めて月に65万石、年間900万石の木材需要があつ

た²⁰。しかし、木材需要が増加したのとは逆に、深川・本所の木材問屋は戦前に比べ資本力が低下し流通を担う力をもたなかった。市売市場が鶴見で最初に発達したのも、既存の木材流通機構では拡大した木材需要に対応できなかったためである²¹。しかも戦後東京の集荷圏は全国に広がり、木材価格水準は東京が突出する構造になっていた。戦前には大阪が中国・東南アジアの貿易中継基地として我が国最大の木材市場を誇り、近畿以西の木材を集荷していた。しかし価格条件の変化から、大阪と結びついていた産地が東京に出荷するようになった。1951年6月大阪久我商店によつて東京で単式市売が始められたのも、こうした価格条件に加えて、大阪における木材取引の限界を打破することにあつた。山の手の仲買商、産地生産者、および一部の旧米からの問屋が母体になった東京新宿木材市場(51年9月)にも大阪の問屋が集荷問屋として参加し、東京進出の足掛かりとした。

このように都内の仲買商と大阪の市売問屋が新しい取引方式で木材流通組織を変革し、その取引量が増大するにつれて、深川の問屋も事態を無視することができなくなった。有志問屋による市売市場をつくる動きは、52年3月東京木材市場株式会社を設立することになった。

市売市場は初期においてはいずれも単式市場であつたが、東京新宿木材市場は最初の複式市場で、その後設立されるものはこの形態が一般的なものとなつた。単式市場として52年6月発足した東南市場は、53年7月に第2売場の増設と同時に複式市場に形態を変えている。こうして市売市場は単式市場から複式市場へと大型化の方向をたどつた。東京における市売市場の企業数は、54年に22を数えたが、このうち単式市場が14であつた。しかし、50年代半ばの過当競争は、零細企業(主に単式市場)の淘汰・整理を進め、60年に生き残つたのは14市場、うち複式市場 8であつた。この間市売市場の取扱量は、53年 280万石、56年 410万石、60年 580万石と増加した。殊に市売 木材株式会社の売上は急成長し、1950-60年の10年間に、売上金額は 2億円から22億円に11倍の伸びを示した。

ところで、このように市売市場がめざましく発展した背景には、上に述べた理由のほかに、その機能に着目しなければならない。市売木材株式会社が生産者向けに発行した「商報」(51年3月)は市場取引の特徴を端的に示している。長文であ

表1-9 東京都における木材市売企業数

	単式	複式	その他	計
1954年	14	7	1	22
60	6	8	—	14
65	4	9	—	13

出所：「東京都における木材市売市場の概況」(1954年、林野庁林産課)、「全国木材市売市場調」(60年、同林産課)、「木材市売市場の動向に関する調査」(66年、同林産課)から作成。

表1-10 東京における国内材入荷量および市売市場取扱量

単位：1000m³

	東京市場入荷量			市売市場 取扱量(B)	B/ A %
	製材品(A)	素 材	合 計		
1958年	2,521	455	3,816	1,355	53.7
59	2,665	446	3,999	1,455	54.6
60	2,759	416	4,095	1,614	58.5
61	3,222	407	4,703	1,658	51.5
62	3,360	316	4,796	1,608	47.9
63	3,369	282	4,774	1,510	44.8
64	3,094	253	4,378	1,394	45.1

出所：「木材市況月報」、東京木材市場協会資料から作成。

注：入荷量計は素材換算。市売市場取扱量は東京銘木協同組合・八王子木材市場を除いた都内12市場を集計したもの。

るが引用しよう。

関東に於ける弊社市の特徴

永い間、関東に於いて市は成り立たない。計画しても又必ず失敗すると言はれて来ました。そして、これに対する反対も強硬でありました。併し関西で出来ることが関東で成立しないと言うことはありません。弊社は昨年7月始めて市売を開設致しました処、非常な反響を呼び、後から続々市売会社が設立され、又計画されて居りますことは木材業界にとつて喜ばしき事と存じます。就而弊社の実態を御知り下されご利用下されば幸いと存じます。

1. 材が豊富なこと。全国各地からの入荷は一回4千~5千石に達し、従つて凡ゆる種類の製品・素材・銘木が上場され、品目が片寄らず多量の為御客様が欲しいと思う品多く、大量注文にも半日に揃えることが出来る。

1. 弊社直営の輸送機関のあること。弊社はトヨタトラック新車4台を所有し、御客様の便宜を計り、実費以下の低廉な運賃で配達のみを取扱い、遠い業者を優先的にサービスし、又最近新しく輸送機関の増設を計画中である。

1. 地理的条件の良いこと。鶴見は東京、川崎、横浜の京浜需要地区の中間にあり、需要地背景が非常に大きく、弊社国道市売所は京浜国道に面し、駅前市売所は貨物ホーム隣の広大な地所を使用しており、到着貨物の大半を取扱うに適している。

1. 手形販売を行なっている。他の如く代金引換払と異り、向ふ1ヶ月の約手に依る信用販売をしている。これは総売上上の80%以上は手形収入である。

1. 価格の有利なこと。以上の諸条件に依り、必然的に相場も宜しく他に比較して毎回1割位高価である。

1. 御客様の圧倒的に多いこと。材が豊富で手形販売、配達サービスに依り、毎回150~200人以上の御客様が御米場になり、・・・会場は親睦機関の役割を果たして居ります。

1. 送金の迅速なこと。・・・出荷者には翌日より現金支払に应ぜられ、遅くも市の翌々日には全部御送金が出来ます。

1. 絶対的な信用。市は生産者各位の信用なくして営業出来ません。・・・弊社

の取引銀行、第一銀行鶴見支店とは密接な関係を以つて自己資金と合せて大量の融資を仰いで居ります故、資金的な面では絶対的余裕を持つて居ります。

1. 地獄市のないこと。市は相場の変動に敏感な為時として安値相場を現出することがある。これが防御手段として弊社の親会社である(株)西定材木店に於て同店の現行買入れ価格より安いと思はれるものは、たとえ出材の全量と言えども現行買入価格まで買入れる方針である・・・。

1. 安心して送れる市。弊社は生産者各位が御積送より代金収入に至るまで安心して送ることの出来る市・・・。

ここには市場取引の優れた諸機能について述べている。集荷機能、売買(競争的価格形成)機能、分荷機能、金融機能、需給・価格安定機能、配送機能(輸送手段が未発達な当時重要な機能であつた)を出荷者に具体的に情報伝達しており、この機能を効率よく遂行することによつて市売市場の存在意義を主張したのである。集荷圏をみると、市売木材(株)の第75回市(52年2月1日)に入荷した製材品は、貨車76車、1286トンで、19府県から入っている。和歌山(212トン)、三重(206トン)、高知(172トン)、秋田(139トン)、奈良(102トン)のほか大分、徳島、宮崎、鳥取、鹿児島、山形、愛媛、熊本、静岡、茨城、山梨、福島、青森、京都からである。

こうして市売市場の取扱量は1950年代後半には東京市場の全流通量の過半を占めるようになり、そのピークは1960年の58.5%であつた。同時に卸売流通の中心地が移動したことも大きな構造変化である。需要地が山の手外周辺に伸び、また輸送方法が鉄道中心に移ったため、鉄道貨物駅近くに市売市場の多くは立地した。53年及び56年の市場取扱量を地区別に比較すると、江東区(本場)に位置する市場の取扱量が1.14倍の伸びであるのにたいし、山の手その他地域のそれが1.71倍であつた。つまり、戦前木材卸売りの中心を担っていたのは、海上輸送による集荷が有利な深川・本所の問屋で、関東一円に支配力をもっていたが、市売市場の発展は卸売段階におけるこの問屋中心の集配組織の地域的分散を意味した。

一方、この構造変化にともなつて東京の集荷圏はどのように変わつたか。戦前(1936年)をとると、入荷量約600万石のうち関東、東北が59%を占め、近畿以西は

表 1-11 東京市場の地域別入荷量

	1936年	57	64
北海道	553	1,566	1,384
東北	1,671	3,140	3,251
関東	1,802	3,860	2,242
北陸	12	57	521
東山	667	922	514
東海	892	2,461	3,725
近畿	108	2,767	2,300
中国	29	401	262
四国	66	951	635
九州	3	1,155	931
合計	5,783	17,279	15,765

1000石

出所:「東京木材市場発達史」(林業発達史調査会 1955年)、「東京市場を中心とする木材流通機構等の調査研究報告書」(林野庁 1958年)、「木材市況月報」No162~173 から作成。

注:1936年の神奈川県からの入荷量(1,735千石)は大部分が輸移入材であるので除いた。

わずか4%にすぎなかった。東北材、近県材、東海材、のほかは尾州材、吉野材が高級材として入り、尾鷲材、紀州材、高知材の一部が船便で入るだけだった。しかし戦後、木材需要が膨大な量になったこと、上述のように市売市場が登場し関西系問屋が多く東京へ進出したこと、木材価格が大阪より2割高ということで、集荷圏が全国に広がり、これまでの産地に加え西材が大量にはいるようになった。市売市場への出荷は、当初三重、三河、吉野、四国、山陰、九州産材中心であつたが、三重の松阪、名張、四国の愛媛、徳島、中国の美作、広島、九州の熊本、鹿児島といったかつて東京と結びついていなかった地方の製品が入ってきたのである。1957年の東京入荷量は戦前の3倍を上回る約470万 m^3 で、このうち近畿以西の占める比率は30%を上回った。

農林省は1962年初めて製材品の流通動態を、単に量の動きだけでなく、その流通の担い手がどのようになっているかを調査した。それは製材工場(出荷者)が市売市場・木材販売業者にどれだけ出荷しているか、直需者販売はどのくらいかというものである。もつともこの調査は、消費地市場においては市売市場のピークが過ぎた時点で実施されたことに留意しなければならない。

これによると、年間10万 m^3 以上を出荷した府県は13であつた。最大の出荷県は秋田で、全体の12.5%(54万 m^3)である。秋田スギで著名な能代および米代川流域の製材産地、湯沢を中心とする人工林地帯である。第2位は静岡で9.3%(40万 m^3)、天竜林業を背後に擁する二俣、中の町と、ソ連材・米材をひいて発展してきた清水が中心であり、第3位が和歌山の8.7%(38万 m^3)で、奈良・和歌山県境の森林資源を背後にもつて発展してきた田辺・新宮などが代表的な産地である。ここでは四国・九州材を移入し、さらには外材製材へと転換しつつある。以下つづいて東京、北海道、岩手、福島、青森、長野、奈良の順で全国にひろがっているが、これらの10都道県で66.1%になる。

出荷先を業種別にみると、産地製材工場が付売問屋・小売仲買業者に出荷するのが56%、市売市場に出荷するのが32%、また直需者販売が12%になっている。秋田、静岡、和歌山、奈良のように我が国でも有数の製材産地をもち、大量の製材品を出荷し全国的な銘柄をもつところは、市売市場へ出荷する割合が低い。これに対して、県全体としては大量に出荷しているが有名銘柄をもたず単に小産地

表1-12

東京市場への入荷量

1962年(64年)

出荷県	入荷量 1000m ³	出荷形態 %		
		市売市場	木材販売業者	直需者
秋 田	541(474)	22(22)	74(77)	4(1)
静 岡	400(417)	23(14)	63(69)	14(17)
和歌山	377(380)	8(10)	90(89)	2(1)
東 京	292(270)	9(9)	53(60)	38(31)
北海道	289(295)	6(5)	80(89)	14(6)
岩 手	242(204)	46(42)	47(44)	7(14)
福 島	194(225)	52(49)	41(45)	7(6)
青 森	186(166)	63(54)	33(40)	4(6)
長 野	171(189)	18(8)	49(64)	33(28)
奈 良	161(161)	17(21)	75(65)	8(14)
群 馬	157(131)	48(41)	35(35)	17(24)
栃 木	154(155)	66(65)	24(29)	10(6)
茨 城	130(106)	69(48)	27(47)	4(5)
計	4319(4397)	32(28)	56(61)	12(11)

出所：農林省「素材生産量および木材需給動態」(1962)、「木材需給報告書」(1964)
から作成。

の集合である場合には、市売市場への出荷が多い。付売問屋などは特定産地と結びつき、ある程度銘柄材を取り扱う傾向があり、銘柄をもたない産地(新興地が多い)は必然的に市売市場に結びついた。岩手、福島、青森、群馬、栃木、茨城がその例である。この中では茨城が東京向けの69%を市売市場に出している。一方九州からは52%、四国からは44%が市場出しであった。しかしここにみるように、消費地の市売市場は急速にシェアが後退している。この背景に産地生産構造の変化があることは後述する。

他方、旧来の付売問屋は、以上みた木材市場構造の変化にどのように対応していったか。さきにみた市売市場へ市売問屋として進出したほか、深川・本所の問屋は官庁・大手土建業者に対する納材商に変質し、小売商としての性格を強めた。木材問屋は特定産地の特定荷主と取引関係を結び、専門店としての性格をもっており、その限りで集荷圏の多面化は困難で、大産地の有力業者と結びつくことによつて営業を続けていた。

注)17. 東京材木商協同組合編「東京材木仲買史」1966年 p.745～746。

18. 全日本木材市場連盟編「木材市売三十年史」1982年 p.453～460。

19. 1950年代の東京市売市場を分析したものに「東京市場を中心とする木材流通機構等の調査研究報告書」(1958年 林野庁)がある。本節はこれに負うところが大きい。

20. 「京浜の市売」月刊林材」1951年5月。

21. 当時「月刊林材」が特集した座談会は東京市場の変化する実態を詳しく語っている。「昔は藤沢からなお先までトラックで行つたものですが、今では品川から先の大森、川崎でさえ始んど行つていない」、「熊谷からその先・・・まで販売力を持っていた問屋だが、今はそれがなくなつた」(「問屋は市売をどうみるか」1951年8月)と市場圏が狭まったことを明らかにしている。またある小売業者は「集荷は九州・四国・紀州あたりに依存しているけれども、秋田・天竜にも伸ばしてもらいたい」(「小売のみた市売」1951年12月)と、従来木場問屋と結びついた産地の市場出荷がこの時点で少なかったことを述べている。また、これが問屋に「秋田材がそのままの

名前を使って(市売市場に)現れたとき問屋にとって重大な時です」と語らせたのである。

第4節 紙パルプ産業の再編と原料問題

第1節で戦後の木材需給構造を明らかにしたが、その特徴的变化がパルプ材をめぐるものであった。本節はこれをさらに詳しく検討するもので、戦後の産業の破局、原料基盤の喪失、この破滅状態から再生産軌道に本格的に指向する過程のメカニズム、さらにそこでの原料問題を資本はいかに解決していったかを明らかにする。

1. 旧「王子製紙」の解体と植民地資源の喪失

紙パルプ産業の戦前の構造は敗戦とともに解体した。それは樺太、朝鮮、満州など植民地に進出していたため、外地に数多くの工場をもっていた旧王子製紙の場合、敗戦によつて簿価にして3億円、総資産の40%を超える損害を被ったという²²。この工場設備の喪失にとどまらず、紙パルプ資本の大きな変化は、一つが旧王子製紙の解体であり、もう一つが原料基盤の喪失であった。まず前者をみよう。

財閥解体、農地改革、労働改革は戦後の民主化政策の三つの柱をなすものである。この一つの財閥解体といわれるものは、(1)四大財閥をはじめとする持株会社の解体と株式所有の分散によつて財閥家族の支配を排除すること、および(2)巨大企業の分割や企業結合の禁止を内容とする企業の独占力を排除すること、の二つの対策からなっていた。後者は過度経済力集中排除法(1947年)に基づいて実施され、最終的に分割された数少ない企業の中に王子製紙が含まれていた。

戦前の製紙業界は、「一有って二無き」状態といわれるように、王子製紙の1社独占体制であった。王子製紙は資本金3億で、日本製紙連合会加盟会社の総資本の89%を占め、また抄紙機台数では70%を集中していた(1936年)。一つの企業として国際的規模であったばかりでなく、傍系の山陽パルプ、日本パルプ、東北振興パルプや、洋紙店、造材会社など多くの持株会社をもち、「文字どおり水平的、垂直的に支配体制をかためた一つのコンツェルンを形成していた²³」のである。それ故、王子製紙はGHQの解体要求の対象になった。

王子製紙が解体の内容として提案したのは、傍系会社だけを切り離す案や、王子製紙を単なるパルプメーカーとする案などで、できるかぎり軽くすませるよう抵抗した。一方、GHQが提案したのは、地区別の9分割という厳しいものであった。しかし、占領政策の転換、解体方針の緩和ということもあつて、最終的には苫小牧製紙(現王子製紙)、十条製紙、本州製紙の3社に分割されるのである。この解体の方法は「たんに小規模にするのでなく、むしろ3分割して、それぞれがある程度業界のトップクラスの企業たりうるような規模を維持確保するような配慮が払われた。また、3社の主力製品も苫小牧製紙が新聞用紙、十条製紙が印刷用紙を中心に新聞用紙、本州製紙が板紙を中心に印刷用紙・特殊紙というふうに調整された²⁴⁾」。さらに、各社の所属工場が無秩序に混在することを避け、王子独占体の基礎を温存するよう配慮されたのである。

しかし、こうした3社分割、傍系企業の独立は、パルプ業界に競争市場をもたらすものとなり、このことが後に述べる1950年代半ば以降の活発な設備投資、技術革新をひきおこす一つの背景になったのである。

つぎに原料基盤の変化を取り上げよう。

1934～35年のパルプ用材は、消費の77%を樺太材に依存していた。渡辺全らの『日本の林業』(1930年)は「昭和4年度に於ける樺太庁の森林伐採計画は原木払下が約1,300万石、官行斫伐資材が約200万石、合計1,500万石であるが製紙会社に対する森林払下の年期契約は、王子製紙、富士製紙及樺太工業会社の3社に対し各社共1年300万石宛であるから合計900万石となる」と状況を述べている。しかも、1933年の王子・富士・樺太の三社合併以降は、「内地向けの移出とくに一般用材としての移出を圧縮して、“正に樺太森林は一當利会社の所有林の如くなる”といわれる徹底した原料独占を形成していた²⁵⁾」。

戦後の状況は一変した。当然のこととして紙パルプ資本は、原料基盤を国内資源に移行させた。戦時中からアカマツ・クロマツのパルプ材化を進めてきた紙パルプ資本は、一層開発に努めるとともに、とくにアカマツ資源が豊富な西日本に殺到し、後には広葉樹林をも対象とする。しかも、戦後の木材需要構造の質的变化として、原料基盤が戦前に比べて著しく弱体化し、民有林に対する依存性を強めたことが特徴である。

2 技術革新と紙パルプ企業の展開

朝鮮戦争による「動乱ブーム」で紙パルプ産業は好況を謳歌した。紙パルプ大手17社の総資本利益率は、1950年から53年まで年々10%以上の高収益を記録した。ことに51年には苫小牧製紙・十條製紙・本州製紙各社は20億円以上の利益を計上し、苫小牧製紙にあつては32億円にのぼり、この年間の利益は1973年まで破られないという高利潤を上げたのである。また、中堅企業の北越製紙あたりでも、50億円の売上にたいし利益が11億円、対平均払込資本金利益率は「100割(1098%)をこえる空前の利益」を計上した²⁶。この蓄積を源泉に各社は老朽化した設備を一挙に復旧更新するとともに、工場の増設、新工場の建設に着手した。その投資額は、1951年度108億円、52年度95億円にのぼった。「王子製紙社史」(1982年)は、1950年代前半の設備投資の局面をつぎのように区分している²⁷。

(1) 紙パルプの一貫生産

- i. 製紙メーカーがパルプの自給をめざしサルファイトパルプ(SP)木釜を増設(十條製紙釧路・八代・伏木、本州製紙富士・中津)
- ii. 溶解パルプメーカーが製紙部門に進出(国策パルプ勇払、山陽パルプ岩国など)

(2) 広葉樹利用のためクラフトパルプ(KP)、セミケミカルパルプ(SCP)の設備、新設または増設

- i. KP(北日本製紙、東海パルプ、日本パルプ)
- ii. SCP(苫小牧製紙苫小牧、神崎製紙、本州製紙江戸川など)

(3) 新工場の建設(苫小牧製紙春日井、大昭和製紙富士、中越パルプ能町、大王製紙川之江など)

1950～51年の資本蓄積を基盤に、戦時中の技術空白を埋めた紙パルプ産業は、55年以降も大きく飛躍した。設備投資額は56～57年の2年間に700億円近いものに達した。それはKP、SCPを中心とした工場設備、新增設で、ことに戦後勃興した大昭和、中越パルプ、大王製紙の新勢力は、企業の存立をかけて設備拡張にはしつた(大昭和自老、中越川内、大王三島)。

こうしてパルプの生産能力は1949年末に日産3000トンに満たなかったものが、56年に8000トン、59年末には4倍を上回る12,600トンに達した。この間GP、SPは2.3倍、3.2倍であつたのにたいし、KPは14.9倍の増設であつた。地域的には49～56年の期間に九州・中国・四国の西日本で3.2倍の能力増加を示し、全国に占める日産能力の割合は22.1%から27.6%に拡大した。

3 原料の大量調達

1950年を転機にした紙パルプの発展は、原料の大量調達を重要課題として登場させた。既に述べたように植民地資源から国内資源に転換した紙パルプ資本はアカマツ・クロマツに原料を求めた。また、かつての樺太材が国有林材であつたのにたいし、国内資源は民有林から伐採されるものが多い。たとえば苫小牧製紙が国公有林材に依存する比率は、49年度に63%であつたが、54年度には33%に低下していた²⁸。

パルプ用材の特徴は「坑木や枕木や一般用材のように、一般規格を要求することはない」く、「木材の形状には基本的には無関心を示す。原料としてのこのような無選択性は、パルプ原木の供給量を無際限に大きくせしめ、同一樹種にたいする他産業用原木の供給分野に侵入する技術的特性であるがさらに付加価値面においてパルプ産業が木材関連諸産業中圧倒的優位をしめている²⁹」。

紙パルプ資本は、こうしたパルプ材の商品的性格をフルに利用し、膨大な原木確保のために奔走した。各地の主要林業地に出張所・駐勤所を配置し、そこを基点に「手山材」を買い占めていつたのである。手山材の割合は50年度32.6%であつたが、52・54年度には40%を上回った（『林業経済統計資料』1957年）。52～3年頃には「坑木業者が立木手当できぬほど、また炭鉱がとうてい買付えないほど、ズバ抜けて高い山林を、パルプ会社が資力にまかせて」購入した。54年に入ってパルプ価格が下落しはじめると今度は「手山材」では「コスト割れのおそれから、自らを救うため、買材のタタキ買いに急転」するなど、市場を独占支配していた³⁰。パルプ原木の需要拡大は急速にパルプ材市場の全国統一化を押し進め、たとえば中国地方から地区外のパルプ工場に56年第一四半期だけで56万石が北

表1-13 パルプの品種別日産能力の推移

年 月	合 計		サルファイトパルプ (SP)		
	工場数	日産能力	工場数	蒸解釜数	日産能力
1949年12月末	242	2,973 (100) ^{トン}	17	47	1,016 (34) ^{トン}
54年4月末	412	7,190 (100)	23	86	2,615 (36)
56年4月末	337	8,082 (100)	23	90	3,193 (39)
59年12月末	210	12,607 (100)	23	95	3,225 (26)

クラフトパルプ (KP)			グランドパルプ (GP)		
工場数	蒸解釜数	日産能力	工場数	碎木機数	日産能力
8	23	308 (10) ^{トン}	171	347	1,466 (49) ^{トン}
19	52	1,015 (14)	291	598	3,034 (42)
20	62	1,707 (21)	213	424	2,665 (33)
28	114	4,576 (36)	120	355	3,387 (27)

出所：通商産業大臣官房調査統計部編「昭和34年紙パルプ工業設備の現況」(総合編)から作成。

送されているが、主要な送り先は大昭和製紙、本州製紙、神崎製紙、大興製紙、東海パルプまた北陸地区の十条製紙伏木、中越パルプ、興人、関東北の日本紙業、白河パルプなどの工場であつた。各企業は駐勤所を拠点にして地域の原木・素材業者を掌握・組織化した。その手段として紙パルプ資本は、①数量報償制の強化、②有力木材業者による集荷代行の強化、③退職社員を専属業者に結び付ける、などによつて系列化した。数量報償制をみると、月間150～250石の業者には石当たり報償金10円にたいし、700～1000石の業者は60円、1300石以上の業者は80円で、最高と最低で1割位の価格差をつけていた。こうしたなかでは弱小業者の淘汰と有力業者の育成が進むことは言うまでもない。その一例を九州のA工場へ出荷する木材業者の動きからみよう²¹。

取扱数量は、50年の270千石から55年の780千石へ2.9倍の増加であるが、業者数は323人から303人に減少している。これを取扱規模別にみると、5000石(1400 m^3)以下の業者の取扱量は83%から42%にウエイトを低下させ、逆に10,000石(2800 m^3)以上の業者は9%から40%に高め、ことに35,000石(約1万 m^3)以上の2業者で17%を占めるにいたつた。こうしてパルプ納材業者の主力は、年10000石以上層に完全に移行した。

表1-14 A工場へ出荷するパルプ材生産業者

取扱規模	1950		1955	
	業者数	取扱量%	業者数	取扱量%
～1,000石	257		190	
1,000～3,000	51	83	54	42
3,000～5,000	11		23	
5,000～10,000	3	8	17	18
10,000石～	1	9	19	40
計	323	100	303	100

出所：「林業実態調査報告書—九州地方の坑木需給構造 2」(林野庁 1957年)から作成。

また、手山材・買材のほかに紙パルプ資本による林地取得が膨大なものにのぼった。十条製紙の九州地区での林地購入は1950～55年の6年間に7600町歩に達し、全国では約31千町歩、発足当時の2倍になった。

- 注) 22. 王子製紙編「王子製紙社史—戦後30年の歩み」1982年 同社 p.2。
 23. 独占分析研究会「日本の独占企業3」1970年 新日本出版社 p.232。
 24. 日本経営史研究所「製紙業の100年」1973年 王子製紙・十条製紙・本州製紙 p.178。
 25. 岡村明達「紙パルプ産業と原木問題」『政経月誌』42号 1957年1月 p.9。
 26. 北越製紙編「北越製紙70年史」1977年 同社 p.164。
 27. 前掲「王子社史」p.117～119。
 28. 前掲「王子社史」p.105。
 29. 「林業実態調査報告書—九州地方の坑木需給構造2」1957年 林野庁 p.70～2。
 30. 前掲「調査書」p.166。手山材の比重は工場によつて差異があり、西日本の工場を事例的に取り上げると、高いのが十条製紙小倉70%、山陽パルプ岩国55%、同江津41%、日本パルプ米子44%、同日南40%などで、低いのは十条八代・坂本の23～25%、興人29%などであつた(55年4～12月期)。
 31. 前掲「調査書」p.169～173。

第5節 加工貿易とラワン材輸入

我が国の森林資源を基盤に展開した主要な木材産業は製材・紙パルプ産業であつたが、もう一つこの時期に急成長した産業に合板産業があつた。これは原料の一部をナラ・ブナなど国産材に依存していたが、大部分は海外に依存し、また生産した製品の多くを輸出するという加工輸出産業としてであつた。しかし、この過程で蓄積した経営・技術等は、後に製材品と競合しながら国内の需要分野を開発していく基礎になつたのである。本節は輸出産業として発展した合板産業の分析である。

1 木材輸入の再開過程

戦後の木材輸入は1948(昭和23)年2月に米材が輸入されたのにはじまる。当時の輸入は貿易庁の委託業務を主とする食糧品貿易公団木材部が取り扱い、さらに民間企業に代行させる方式で、この貿易のもとでの輸入は、占領軍の資材を供給するか、直接間接に輸出用にするか、いずれかの目的のものに限られていた。占領軍管理下の木材輸入量をみると、南洋材が48年 6000 m^3 、49年 25000 m^3 で、南洋物産・野村商事・富士木材貿易の3社が代行して、米軍用合板の生産指定工場に配給し、そこで米軍規格のものが生産された。また、米材は輸出造船用、車両用等の資材として48年に鉛筆用インセンスシーダー2078石(600 m^3)、49年米松大中角50,000石(14,000 m^3)がアメリカの対日援助資金によつて輸入された³²。

民間貿易による輸入は1950年に始まったが、それは国家の為替管理・統制のもとにおかれ、自由なものではなかつた。50年代の我が国の木材輸入は、次のようなものに重点をおく考え方であつた。³³

1. 我が国の当面の木材需給を緩和するもの

- i. 量的緩和策としての木材輸入
- ii. 質的緩和策としての木材輸入

2. 加工貿易原料としてのラワン材輸入

1954年度における我が国木材需給の見通しは、需要3,000万 m^3 にたいし、国内材

の生産2,800万 m^3 で需要オーバーが予想され、しかも生産は既開発林からみれば2.7倍の過伐状態という深刻な事態であつた。加えて、我が国では長大材や特殊な針葉樹の供給が不足していた。木材輸入はこれらを補充するものとして位置づけられたが、日本資本主義にとつては後者の点に重要性があつた。東南アジア(フィリピン)からラワン材を輸入し、日本でラワン合板・ラワン吋材に加工し、その製品をアメリカに輸出し外貨を獲得する加工貿易原材料としての木材輸入である。これらの外貨手取率をみると、ラワン合板50%、ラワン吋材53~73%で、加工輸出品総合で80%前後であるのにたいしてやや低いものの、外貨獲得への寄与の大きい商品であつた³⁴。

1950年代の木材輸入の特徴は、ラワン材の輸入にある。この推移をみると、1951年45万 m^3 、52年55万 m^3 であつたが、53年に100万 m^3 を上回り、戦前の最高を示した1937(昭和12)年の74万 m^3 を大幅に更新した。56年には200万 m^3 台に達し、さらに60年には457万 m^3 と、53年にくらべ3.6倍の伸びを示した。この間輸入量全体の中でラワン材が70~80%のウェイトを占め、後に増加する米材・ソ連材はまだ数量的に少なかつた。この理由は、第1にラワン材の輸入には外貨が優先的に割り当てられていたこと、第2に日本とアメリカの木材価格差が大きく開き、米材は特殊なものを除き輸入しても採算がとれなかつたこと、またソ連とは国交関係が開かれていないため輸入がとだえていたこと(再開は1954年)、第3に国内においては供給が、「成長量に対して150%の伐採率に当る」あるいは「既開発林のみについていえば、伐採率261%という極端な過伐」と批判されながらも、供給量は増大しつづけたことなどであつた³⁵。

このためラワン材(フィリピン産)は第1の点から米材の場合にくらべて貿易統制・外貨割当制が厳しく適用された。その輸入制度をみると、1950年1月~6月がAFA制(自動外貨割当制)、50年7月~51年3月がAA制(自動承認制)、51年4月~6月がFA制(外貨資金割当制)、51年7月~54年3月がAA制、54年4月~59年12月がFA制と、貿易環境の変化に対応して目まぐるしく変化した。これが完全に自由化する、つまりAA制(Automatic Approval System)に移行するのは、貿易の自由化・開放体制移行の1960年1月である。。

日比間のラワン材貿易は1950年に日比貿易金融協定が結ばれ、この協定のもと

に毎四半期毎に輸入を申請するものに日本政府が許可を与えた。その方針は、それまでの特殊な関係をもつひもつき輸入業者にかわつて、加工貿易で外貨を獲得することを目的とする輸出生産業者を優遇するというものであつた。もつとも、輸出生産業者が直接ラワン材を輸入するのではなく商社にそれを代行してもらつたため、手持ちのドルが豊富な総合商社、繊維関係貿易業者が競って輸入業務に参入した³⁶。この点については後にふれることにする。

2 合板産業の発展とラワン材

1954年7月ラワン合板・ラワン製材が加工貿易品目に指定され、合板産業は飛躍的な発展を遂げる。合板生産量をみると、戦前最高の水準を示したのは1940年(昭和15)年の7,600 m^2 であつたが、この生産量を53年に追い越し、翌54年には1億3千万 m^2 に達した。その後も生産は一層拡大し、56年に2億 m^2 台に、59年には3億2千万 m^2 になつた。これを用途別にみると、輸出・特需の占める割合が20%から40%近くに達していた。次章でみるように60年代に入ると韓国・フィリピンなどの追い上げが激しく、国際市場で我が国は競争力を失ってゆくが、それまでの約10年間の合板産業がどのように発展していったかをみよう。

1950年代の合板産業は輸出に重点が置かれており、すでにみた原料確保政策にくわえ、輸出所得の一部を総所得から控除し非課税とする「輸出所得控除制度」の適用、さらに52年の「企業合理化促進法」による重要産業としての指定(53年8月)等は合板産業の近代化を一挙に促進させるものとなった。殊に最後の重要産業の指定は、合板工場の設備のうち重要な機械について課税上の特別措置や輸入機械設備にたいし免税措置を適用するなどの内容をもち、ロールベニヤ・ドライヤー、多段式ホットプレスには初年度から50%の減価償却を許可し、またベクト型ロータリー・レース、テーブルス・スプライサー、ベニヤ・スライサー、ホット・プレス、ドラム・サンダーには3箇年5割の割増償却を認めた。機械設備は戦争中の空白のため欧米諸国に比べておとつていたが、この法律によつてベニヤドライヤー、スライサーについて輸入関税が免除され、さらに54年7月にはロータリー・レースおよび自動クリッパーが追加され、外国の新鋭機械の導入を容

易にした。合板生産の飛躍的な拡大の背景には、この外国技術の移植が大きく寄与していたのである。

合板工場の機械設備および設備能力を見ると、技術革新は圧縮設備のホット・プレスの導入からはじまり単板乾燥工程へ、さらに単板切削工程とその関連機械へと移った。最初に乾燥圧縮工程から新技術が導入されたのも、アメリカ向け合板がドライヤー、ホット・プレスの設備をもたないものは受注できないことになつていたからである。ホット・プレスは53年に31台にすぎなかったが、57年に144台に、ドライヤーは22台から145台に増加し、また生産能力も16億平方尺から38億平方尺に、この5年間で2.3倍の拡大をみた(表1-15)。

これらの個々の技術進歩にくわえもう一つ、量産技術の導入を挙げなければならない。これは1951年に東洋プライウッドによつて先鞭がつけられた。6系列の原木搬入から製品出荷までの作業がワンフロアー・システムによつて連続的に行なわれ、月産300万平方フィートの工場規模をもつものであった。その後、野田合板、永大産業がつづいて量産工場を新增設した。54年下期から55年初めにかけてこのような形態をもつた工場は全国に7工場を数えた。これらの工場は旧来のものとは比較にならない大量の製品を生産し、コスト低下・良質品生産の有力な手段となつた³⁷。

しかしながら、この過程は同時に、合板工業の資本および生産量の著しい集中を引き起こしたのである。資本の集中をみると、従業員300人以上の18企業(全体の10%)が資本金で60%を占め、生産能力では30%、従業員では43%を支配している。また、輸出合板における上位企業の実態は、野田合板・東洋プライウッド・湯浅貿易など約10社が40%近くを占めるという高い集中度を示し、輸出合板市場を独占していた。しかし、このように資本および生産の集中がみられたものの、上位18企業をとつてみても1企業当たりの資本金は1億円に満たないので、やはり中小企業の域を出ない(表1-16及び表1-17)。

むしろここに新しい問題を生むことになつた。それは商社資本の合板資本にたいする支配が直接的・間接的に強まったことである。民間貿易が再開されるとともにラワン材の輸入に中小を含む多くの商社の参入が始まったが、1954年の外貨割当制への過程で淘汰され、一部の商社に輸入が集中し、このことが合板

表1-15 合板主要機械設備および生産能力

年次	調査 工場数	主要機械設備(台)			生産能力(100万平方尺)		
		ロータリー レース	ホット プレス	ベニアド ライヤー	内 需	輸 出	計
1953年	139	35	31	22	1,172	491	1,663
54	137	39	55	38	1,098	955	2,043
55	196	53	109	84	1,229	1,390	2,619
56	182	63	127	113	1,829	1,413	3,242
57	199	86	144	145	2,252	1,554	3,806

- 注) 1. 『日本林業年鑑』1957, 1958年版から作成。
 2. ロータリーレースは9尺以上。ホットプレスは4×8尺, 10段以上。ベニアドライヤーは9×33尺×3段以上。
 3. 各年7月現在。日本合板工業会調査。

表1-16 規模別合単板工場数・従業員数・生産能力

企業規模 (人)	企業 数	資本金総額 (100万円)	工 場 数			従 業 員 数			年間生産能力	
			合板	単板	計	合 板	単板	計	数 量 (100万平方尺)	%
300以上	18	1,773	28	1	29	9,836	15	9,851	1,182	31.1
250~299	7	148	10	1	11	1,990	30	2,020	278	7.3
200~249	4	77	4	1	5	839	73	912	131	3.4
150~199	10	145	10	0	10	1,740	0	1,740	426	11.2
100~149	21	100	21	0	21	2,499	0	2,499	582	15.4
50~99	55	389	53	2	55	3,946	123	4,069	828	21.7
50未満	68	294	56	12	68	1,557	352	1,939	380	9.9
計	183	2,926	182	17	199	22,407	623	23,030	3,807	100.0

- 注) 1. 『日本林業年鑑』1958年版, 571ページ。
 2. 日本合板工業会調査, 昭和32年6月末現在。
 3. 調査され工場はいずれも50名未満の小工場と推定される。
 4. 生産能力は4mm厚換算。

表1-17 輸出量別合板企業

1,000㎡

1958年		59年	
野 田 合 板	6,004	野 田 合 板	5,984
東洋プライウッド	5,819	東洋プライウッド	5,831
湯 浅 貿 易	3,667	永 大 産 業	4,260
永 大 産 業	3,543	足 立 ベ ニ ャ	4,062
段 谷 産 業	3,123	段 谷 産 業	3,821
千住ベニヤ工業	3,086	湯 浅 貿 易	3,619
名古屋プライウッド	3,024	千住ベニヤ工業	3,330
		板 政 合 板	3,130
		浜 田 合 板	3,101
		増 沢 合 板	3,092
総 計 (A)	86,921	総 計 (A)	106,245
7 社 計 (B)	28,266	10 社 計 (B)	40,230
B/A	32.5%	B/A	37.9%

注) 1. 日本合板検査会：『合板の統計』1958、59年版から作成。

2. 輸出合板 300 万㎡以上の企業。

企業との間に原木をめぐる系列支配関係を生むことになった。この間の事情を説明して宮原省久氏は、輸入業者が取扱量を増やすためにとつた方法は「①微力の実績をもっている輸入業者を吸収合併して、そのもっている実績を引きつぐ、②小さい実績をもっているが、その実績を活用する輸入業務を自ら行なうことが不利であるような製材工場や合板工場の輸入代行のかたちで種々の交換条件をつけて実績の引きつぎをする」ことであつたと述べている。他方では合板工場や製材工場にとつて市場に原木在庫が減ってくると、その必要原木を入手するために輸入業者との結びつきをたえず緊密にしておかなければならない。そのために「いままで持っていた小さい輸入外貨の実績をすべて商社に提供して、そのかわりに丸太の配給を得るという方向をさらにすすめ」た。このようにして輸入商社は「輸入外貨は削減されても、総輸入外貨のうちに占めるウェイトが高くなった。・・・また同時に、つねに供給力不足状態におかれている在荷のもとで輸入材を供給する側の立場はいよいよ有利になつた」のである³⁸。1954年度第1四半期のラワン材輸入外貨は輸入業者割当（一般ラワン輸入用）437万ドル、メーカー内示（輸出合板用リンク）213万ドルで、前者は富士木材貿易68.6万ドル、J.ハーマン46.3万ドル、岩井産業32.5万ドル、以下兼松、安宅産業とつづき、また後者は野田合板、中村合板、名古屋プライ、東洋プライウッドなどを代行する富士木材貿易が95.4万ドル、千住ベニヤ、足立ベニヤなどを代行する岩井産業が39.8万ドル、東洋プライウッドの代行の松阪屋13.9万ドルとつづいていた。両者を合わせると富士木材貿易がラワン材輸入では突出しており、外貨枠からいつて25.2%、これにつぐのが岩井産業の11.1%であつた。

このような系列化は、原木供給にくわえ、販売市場から、さらには金融面からも強化された。製品販売の多くを輸出にむけているが、合板企業のような中小資本が自らの組織で輸出先の信用状態を把握することは不可能にちかいのが現実である。このため輸出は海外に情報網をもっている貿易商社を利用することになる。商社にとっては、外貨が合板業者あるいは合板の輸出業者から提出された輸出契約量に応じて割り当てられており、「南洋材輸入量を増加させることによって、利益を増加させようとするならば、合板の輸出を積極的に取扱つて、その実績をふやすことが必要とな」り、また「輸出合板工場に対するその系列内への引

入れにも力を注ぐことにな」る。逆に合板資本は商社資本の系列下に入ることに
よつて工場の新増設を商社の全面的テコ入れで行ったり、原木代金の繰り延べ
など商社の信用をうけたのである³⁹。

以上のように、商社の原料系列、流通系列、金融系列がすすむなかで合板資本は
「近代化」を実現し、生産を拡大した。合板の輸出先は対米輸出が70%以上を占め
るという偏りを示しながら、53年700万ドル、54年1630万ドル、55年2710万ドルと
ふえ、59年には5500万ドルと、我が国の重要な輸出商品に成長した。しかしこの
対米進出の結果、アメリカのH P I (Hardwood Plywood Institute) から米連邦
議会関税委員会に日本産合板の輸入制限と関税引上げを提訴され、産業保護貿
易運動の攻撃にさらされることになった。この提訴は後に委員会で却下された
が、我が国の対米輸出は55年に品質規制、チェック・プライス制、クォーター制
を実施し、さらに59年には香港、シンガポール、マカオ、中近東諸国向けを偽装し
たダイバージョン輸出を防止するなど自主規制を余儀なくさせられたのである。
これらは自主規制とはいふものの実質的にアメリカの対日輸入制限であつた。

一方、ラワン材の輸出国の側では日本資本の進出にたいし輸出を制限する動き
も現れてきた。我が国のラワン材の輸入はフィリピン一国に90%を依存すると
いう偏りがあつた。フィリピンの対日輸出は、戦前麻が中心であつたが、戦後は
木材が主要な輸出商品になり、対日輸出のなかで木材が占める比率は、50年代前
半43%、同後半53%、60年代前半63%と高いウエイトを占め、木材による外貨取
入が重要な位置にあつた。このため外貨収入をあげ、貿易収支の赤字を減らすた
めにチェック・プライス制の実施、輸出丸太の規格改正、出石監視強化(検査上
のアローワンスを厳しくチェック)など規制を強めるようになった。しかし、木
材工業を育成していくことが重要な経済政策になり、原木の輸出規制問題がで
てくるのは1960年代後半以降である。

以上、アメリカー日本ーフィリピンの系列をもつ加工貿易の形態は、ドル獲得
という点から日本経済の再生産に大きく寄与した。それも戦後いち早く欧米
先進技術を取り入れて近代化したこと、原木をフィリピンから安く輸入したこ
と、および国内に豊富な低賃金労働力が存在していたこと、こうした基盤のうえ
にたつて合板製品は国際市場で競争力を発揮したのである。

注) 32. 本節は『二十年のあゆみ』(1970年 日本木材輸入協会)によるところが大きい。

33. 林野庁監修『日本林業年鑑』1955年版 p.504~505。

1950年代の木材需給関係は、需要超過の状況であつたが、我が国の輸入制限政策のもとでは、海外資源に広範囲に依存することはできなかった。それゆえ、国内で自給することが政策の基調(「自給原則」)になった。

34. 『経済白書』1957年版 付表13。

35. 前掲『白書』p.185。

36. 宮原省久『南洋材の貿易構造』1959年 林野庁 p.56、前掲『あゆみ』p.132。

37. 当時の合板工場の標準規模は、ラワン合板で月産100万平方フィート(従業員100人)であつた。『合板七十五年史』1983年 日本合板工業組合連合会 p.215。

38. 前掲『貿易構造』65~66。

39. 前掲『貿易構造』149~150。

第2章 高度成長と木材産業の高蓄積

第1節 高度成長と木材需要¹⁾

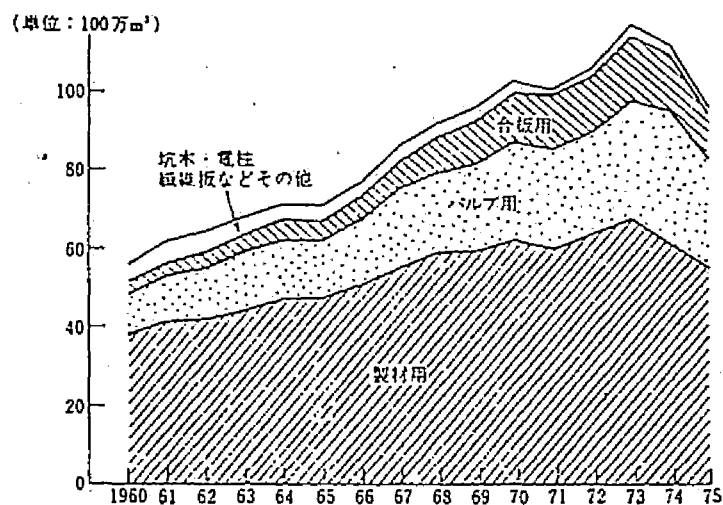
高度成長過程の木材需要の拡大はまことに顕著であつた。それは、住宅に対する国民的要求が所得の上昇につれて高まつたことや、紙の消費が多用途に拡大したことなどを背景にしていた。住宅投資額がGNPに占める割合をみれば1960年に4.4%であつたが、67年にははじめて6%台にのつた。

図2-1にみるように木材(素材)需要はこの間急激に伸びており、1960年に5700万 m^3 であつたが、70年に1億 m^3 の規模を越え、73年には1億1800万 m^3 になつた。しかもその増加は、60~65年の実質経済成長率(年率)9.7%に対し1.25倍、65~70年の成長率12.2%に対し1.46倍と、後半になるほど著しい伸びを示した。しかし、需要部門によつてその伸びは跛行的で、構造的な変化が生じてきた。

最初に要約すれば、製材・パルプ・合板の工業材料としての木材需要が著しい伸びを示したこと、これとは対照的に薪炭材市場が大幅に縮小したことである。薪炭材需要は60年の1500万 m^3 から加速度的に減少しつづけて、70年には200万 m^3 に落ち込み、エネルギー源としての位置を完全に喪失するにいたつた。それは山村の炭焼農民の解体・離農を促進し、過疎現象を引き起こす大きな原因にもなつたのである。構造的な変化は工業用原料のなかでも生じ、木材を高度に加工するパルプ・合板用材のシェアが拡大し、製材用材のウエイトは低下した。製材用材は量的に増加するものの、シェアは60年代中葉までの65%前後の水準が、後半になつてから低下しはじめ、71年にはじめて5割台に後退し、後退テンポを速めながら74年には54%になつた。しかし、素材需要量としては木材産業のなかでは最大の部門であることに変わりはない。

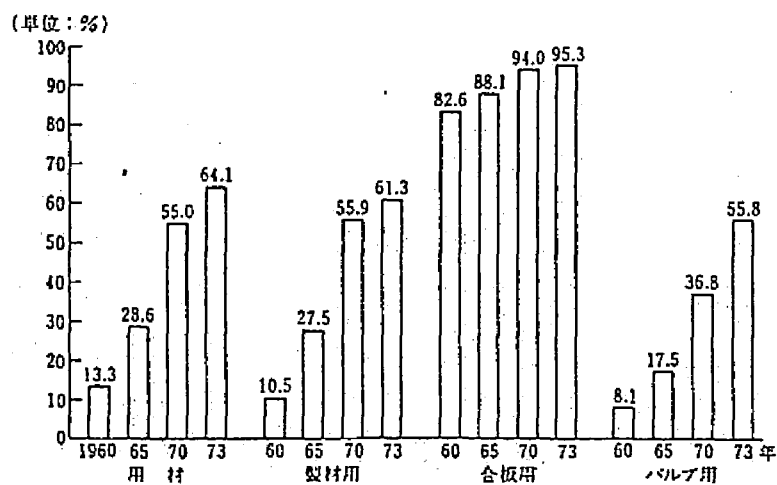
これにかわつて著しく増加したのが合板用材である。60年に320万 m^3 にすぎなかつたが、73年には1700万 m^3 に達し、シェアは5.6%から14.6%に高まつた。殊に新製品の開発によつて市場が広がり、60年代後半には製材品(主に板類)に代替しながら消費が増大した。製材板類の生産は68年をピークに頭打ち状態になつ

図2-1 木材需要量の推移



出所:『林業統計要覧』から作製。

図2-2 需要部門別輸入依存度



出所:前図に同じ。

た。

パルプ用材もまた高いテンポで増加した。50年代後半に広葉樹のパルプ原料化に成功した紙パルプ産業は、さらに林地残材、製材工場の廃材を資源化し、70年代に入ると今度は海外に原料を求めた。海外からの輸入は、60年に1000万 m^3 で18.0%のシェアを占めていたのが、73年に3000万 m^3 、24.6%になった。このほかにパルプ用工場残材は150万 m^3 から780万 m^3 に増加している。

ところで以上のような高度成長期の拡張と展開は、輸入木材に依存したところに大きな特徴があり、国内生産を基盤にしたものでなく素材生産業者の脱落、薪炭農民の衰退、用材林業の停滞という現象をともなっていた。もっとも国内素材生産量は67年までは伸びている。それは58年以降強められる国有林の増伐、旧薪炭林のパルプ材への転換、拡大する造林地の前生樹の伐採、などに支えられたものであった。海外資源への依存は、用材全体として60年に13.3%にすぎなかったが、65年に28.6%、さらに69年に50%を上回るようになった。この後もますます輸入材に傾斜し、73年には64.1%に上昇した。逆に国内の用材生産は67年に5180万 m^3 をピークに減少傾向をたどり、74年には4000万 m^3 を下回るにいたった。木材関連産業は原料をもっぱら輸入材に頼るようになり、産業近代化はこの傾向に一層拍車をかけることになった。木材の需要部門別輸入依存度をみると、図2-2のようである。

60年に合板用材では82.6%の高い依存率を示していたものの、他の部門では製材用10.5%、パルプ用8.1%にとどまっていた。合板産業が前章でみたようにラワン材を原料基盤にした加工貿易型産業として発展してきたことから海外依存度が高いのは当然のことであったが、これを除くと60年まで木材消費は国内生産と結び付き、そこで生産された木材によって産業が拡大してきたのである。ところが60年以降は著しく異なってくる。

合板用材は、なおも外材依存を強め、73年には95.3%に達するが、製材・パルプ用材もまた急激に増大しているのである。製材用材における外材のシェアは、60年から65年の間に17ポイント増加し27.5%となり、さらにテンポを速め70年には55.9%と28ポイントも増大した。この結果、背後地の林業生産に依存し発展してきた製材工業は、地域林業との結び付きを全面的に解消することになった。い

ま、農林省「木材需給報告書」から製材用材における外材シェアの地域性を70年の実績でみると、70%を越えているのが高いほうから順に東京・新潟・富山・石川・愛知・大阪・京都・兵庫・和歌山・広島・香川の11都府県、逆に30%を下回るのは北海道・宮崎の13%を最低にして青森・岩手・秋田・熊本の6道県にとどまる。背後に先進林業地を擁する奈良・三重・静岡でもそれぞれ42%、36%、68%が外材になっており、外材の市場支配の深化は凄まじいものであつた。

パルプ用材の輸入依存度は60年の8.1%から65年の17.5%にスローペースで高まってきたが、60年代後半からテンポが早まった。60年代前半は広葉樹材・工場廃材・林地残材のパルプ原料化によつて国内での自給が伸び、他部門にくらべ海外資源に依存する度合は低かった。しかし、後半から木材チップの輸入が本格化するとともに、70-73年には19ポイントも高まり、55.8%に達した。このように木材関連産業は急速なテンポで国産材から海外資源に依存する体制へ転換したのである。

ここでこのような我が国の木材需要の特色を、諸外国の消費の動態と比較しておこう。

産業用材の需要は米・ソの二大国が圧倒的に優位な位置を占め、全世界需要量にたいするシェアは、70年におおの25.6%、21.3%である。しかし、世界の需要量は60-70年の10年間に年率2.1%で拡大してきたが、米・ソのそれは1.1%、0.8%にとどまり、両国のシェアは低下している。この間我が国は、アメリカ・ソ連・カナダにつぐ世界第4位だったのが、カナダを追い抜き第3位になり、シェアは4.9%から7.9%に飛躍的に上昇した。この10年間の需要増加は、年率7.1%であり、イタリア(同4.9%)、フランス(4.7%)にくらべても急速であつた。このことから、我が国高度成長期の需要増加が飛び抜けて高かったことを知りえよう。また、国民一人当たりの産業用材の消費量からみると、木材工業国たるフィンランドが最高の4.17m³、ついでスウェーデン3.00m³、カナダ2.84m³、ノルウェー2.47m³で、北欧3国とカナダの消費水準が高く(これらの国々は製品の輸出国であるが)、またアメリカでは1.58m³に達している。60年にくらべて北欧3国が伸びているのに対し、北米2国は停滞している。これに対して我が国は70年には0.96m³となり世界9番目の消費水準にあるが、伸び率で北欧3国を上回る実績

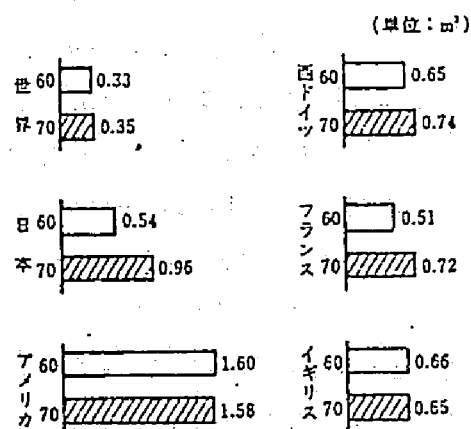
表2-1 主要国の木材消費量(産業用材)

(単位: 100万m³)

国名	1960年	70年	1960-70年平均増加率 (%)
世界	1,025.1(100)	1,267.5(100)	2.1
アメリカ	289.3(28.2)	324.1(25.6)	1.1
ソ連	248.7(24.3)	270.0(21.3)	0.8
日本	50.0 (4.9)	99.7 (7.9)	7.1
カナダ	57.0 (5.6)	60.9 (4.8)	0.7
西ドイツ	35.7 (3.5)	45.8 (3.6)	2.5
フランス	23.1 (2.3)	36.5 (2.9)	4.7
イギリス	34.6 (3.4)	36.4 (2.9)	0.5
イタリア	15.4 (1.5)	24.9 (2.0)	4.9

出所: 林野庁『林業の動向に関する統計資料』, FAO "Yearbook of Forest Statistics 1970".

図2-3 主要先進国の国民一人当たりの木材消費量
(産業用材)



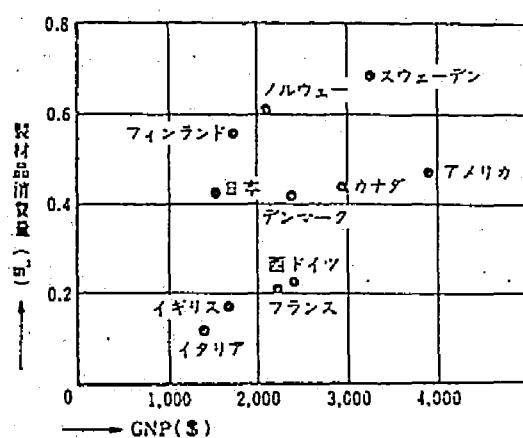
出所: 前図に同じ。

を示している。また、西ドイツ、フランス、イギリスは $0.65 \sim 0.75 \text{m}^3$ を消費している(なおイギリス・西ドイツ・フランスはパルプを輸入しており、このため産業用材の消費量は日本に比べ過小に示される)。

これらの消費水準の相違は、それぞれの国民が生活している風土、あるいは歴史的・文化的条件によつて作りだされてきたもので、このことは住宅建築用木材の消費をみたとき一層明らかになる。製材品の消費は図2-4に示すように、スウェーデン・ノルウェー・フィンランドの3国が $0.6 \sim 0.7 \text{m}^3$ で上位を占め、つぎに $0.4 \sim 0.5 \text{m}^3$ を消費する国としてアメリカ・カナダ・日本・ソ連・デンマークが位置し、これより低い消費水準の国として西ドイツ、フランス、イギリスがある。また、合板の消費をみると、アメリカ・カナダ・日本の水準が高く、西ドイツ・フランス・イギリスなど西欧諸国は日本の3分の1以下である。ところが削片板になると、世界的に西ドイツ・フランスが多用している。また、北欧では合板、削片板の消費が極端に少ない。我が国の場合、製材品に加え合板を大量に消費する構造が60年代に定着した背景には、伝統的住宅建築様式が変化するなかでアメリカ文化が多分に影響を与えたことは否定できないし、さらに、住宅建築工法の変化(土壁を使用しなくなったこと)があげられる。

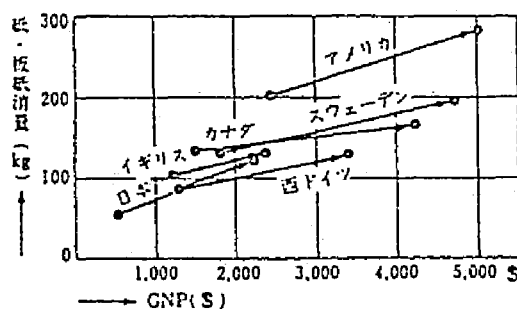
一方、紙・板紙は図2-5に示したように国民所得との相関が強く、需要の所得弾性値をみると²、アメリカ1.047、西ドイツ1.148、イギリス1.099、日本0.946と計測されている(計測期間は日本63~73年、他は62~72年)。我が国の弾性値はアメリカなどより小さいが、この10年を前・後期に分けると、63~68年0.869、68~73年1.019で、後期において国民所得の伸びを上回る需要の伸びを示し、72年には西欧諸国の水準に達している。需要は紙と板紙に分かれるが、1955年には73%が文化用紙(新聞用紙・印刷筆記用紙)で占められ、産業用紙である板紙は3割に満たなかった。この構造が60年代になると木箱から段ボールへの転換、大量生産・大量販売・誇大宣伝にともなう紙・板紙用紙の需要が増加し、72年には産業用紙が全体の61.8%になり、過剰包装が問題になるほど多用されるようになった。このように高い産業用紙のウェイトはフィンランドの63.1%につぐものであり、アメリカの56.9%を大きく上回っている。逆に文化用紙は全体の33.4%にとどまり、アメリカ(36.8%)よりウェイトは低くなっている。しかし、紙・板紙

図2-4 世界主要国の国民一人当たりGNPと製材品消費量(1970年)



出所:「東洋経済統計年鑑」、前掲「林業の動向に関する統計資料」から作成。

図2-5 世界主要国の国民一人当たりGNPと紙・板紙消費量(1962年→72年)



出所:「紙・パルプ産業の現状と問題点」『紙・パルプ』(292号)1975年4月特別号。

注)イギリスのGNP は1962年→71年。

を大量に消費する先進諸国も国によつてその生産構造に違いがあり、パルプ・紙を一貫生産している国(アメリカ・日本)、森林資源に乏しくパルプは輸入し紙生産に特化する国(典型はイギリス)、パルプ・紙が輸出産業の国(北欧)に分かれる。

注) 1. 高度成長期は一般的には1950年代半ばから74～75年恐慌によつて成長にピリオドを打たれる期間をさしているが(香西 泰「高度成長の時代」1981年 日本評論社、佐和隆光「高度成長」1984年 日本放送出版協会など)、本論では55年以降における重化学工業の高蓄積の結果、巨大生産力が木材需給バランスをくずし、木材価格の高騰のまえに壁にぶつかり、これを克服していく60年以降ととらえている。

2. 「紙・パルプ産業の現状と問題点」『紙パルプ』(第292号) 1975年4月特別号。

第2節 紙・パルプ産業の寡占化

1. 紙・パルプ生産の動向

我が国の紙・パルプ産業は1953(昭和28)年に戦前の最高生産水準を凌駕したが、さらに高度成長過程で他国にその比をみないような急速な発展を示した。戦後のパルプ・紙生産量を示した表2-2によると、1955~70年の15年間にパルプ4.6倍、紙5.9倍という著しい拡大を実現した。パルプの生産では製紙パルプが全体の9割を上回っており、またその伸びも著しく73年には1000万トンに近づいている。これに対して溶解パルプは、50数万トンをピークに横這いに終始し、国際競争力を持たないことから、70年代に入り品種転換が進み、生産は減少に転じた。一方紙の生産は、15年間に板紙が9.9倍、紙が4.4倍と飛躍的に増大した。紙は商品として品種が多いことに特徴があるが、その品種によつて生産の伸び率に高低が著しく、たとえば紙では上級印刷紙(アート紙・コート紙)、クラフト紙、薄葉紙(ノーカーボン紙など)、雑種紙(連続伝票用紙など)、家庭用薄葉紙、板紙ではクラフトライナー、パルプ中芯原紙、マニラボール(紙器用)が生産の伸びでぬきんでている。

以上のような我が国のパルプ・紙生産の拡大テンポがいかに急速であったかは、世界の生産国アメリカ・カナダと比較すれば明らかとなろう(表2-3)。

世界のパルプ生産は56~70年に5000万トンから1億600万トンと2.1倍に増加したが、アメリカは1.9倍、カナダは1.7倍にとどまっていた。このなかにあつて日本は4.0倍という目覚ましい発展である。また紙は、この期間内に世界の生産が6200万トンから1億2800万トンへと2.1倍の増加を遂げた。この間アメリカ(1.7倍)、カナダ(1.5倍)は世界の生産上昇を下回っていたが、我が国は5.1倍であつた。

この結果、我が国の国際的地位は高まり、56年に世界の総生産のなかで占めるシェアはパルプ4.3%、紙4.1%にすぎなかつたものが、70年にはおのおの8.3%、10.1%に拡大した。この間にパルプ生産では、世界第6位から60年にソ連を、67年にフィンランドを、69年にスウェーデンを追い抜き、アメリカ、カナダについて世

表2-2 紙・パルプ生産量の推移

(単位: 1,000トン)

年次	パ ル プ			紙 お よ び 板 紙		
	総 数	溶解パルプ	製紙パルプ	総 数	紙	板 紙
1950年	749	101	648	871	687	184
55	1,908	277	1,630	2,204	1,613	590
60	3,532	378	3,153	4,513	2,868	1,645
65	5,164	469	4,695	7,299	4,249	3,079
70	8,801	554	8,247	12,973	7,135	5,838
71	9,039	545	8,494	12,907	7,129	5,778
72	9,458	514	8,944	13,648	7,471	6,176
73	10,123	489	9,634	15,975	8,222	7,753
74	10,040	444	9,596	15,647	8,444	7,203
75	8,630	280	8,350	13,601	7,711	5,890
76	9,518	324	9,194	15,394	8,631	6,763

出所: 通産省「紙・パルプ統計年報」から作成。

表2-3 アメリカ・カナダ・日本の紙・パルプ生産量の推移

(単位: 1,000トン)

年次	パ ル プ				紙 お よ び 板 紙			
	世界合計	アメリカ	カナダ	日 本	世界合計	アメリカ	カナダ	日 本
1956年	50,191	20,077	9,565	⑥ 2,202	62,310	28,511	7,715	⑥ 2,568
60	60,031	21,913	10,145	⑤ 3,532	74,355	31,101	7,817	③ 4,512
65	82,935	30,773	12,922	⑤ 5,135	98,646	39,554	9,361	③ 6,792
70	106,228	38,298	16,117	③ 8,801	128,282	47,599	11,655	② 12,973
75	109,502	38,836	15,023	③ 8,630	136,176	47,419	10,160	② 13,601

注: 円内の数字は世界の中の日本の順位を示す。

出所: 前表に同じ。

界第3位になった。また、紙生産では、やはり世界第6位から60年までにイギリス、ソ連、西ドイツを追い抜き、さらに70年にはカナダを押さえ、アメリカにつぐ世界第2位の地位を獲得した。

2. 国際競争下の技術革新

このように生産規模が目覚ましく増大しただけでなく、紙・パルプ産業の設備・技術の近代化は、新規工場の建設を中心とする投資競争のなかでいっきに進んだ。近代化投資は1955年前後に始まったが、60年頃から国際競争に耐えうる体質を強化するため、パルプ部門から紙部門に重点を移しながら、前回を上回る大がかりな規模で技術革新が進行し、設備の大型化・高速化・連続化などで先進国水準をゆくものになった。さらに設備投資の波は、資本の自由化をひかえ60年代後半に開始される。69年3月溶解パルプ・製紙パルプ製造業が第2次の資本の自由化によって外資比率50%まで自動認可され(第1類業種)、また自由化によって洋紙・板紙・塗工紙・段ボール・紙製品が第1業種に指定された。引き続き71年8月の第4次の自由化では外資比率100%まで完全に自由化され、こうして原料・半製品・製品のすべてが国際競争にさらされるようになった。外資進出をひかえた近代化投資は一層大がかりになり、70年には年間1000億円を越える規模になった(表2-4)。

各部門の技術発展をみると、次のごとくである。

- ① パルプ部門では碎木パルプ(GP)にかわる機械パルプとして、歩止りが高く木材チップが利用できるリファイナー・グランド・パルプ(RGP)が採用され、さらに高質のRGPの製法としてサーモ・メカニカル・パルプ(TMP)が開発された。これは強度が要求される軽量紙の原料パルプとして登場したものである。化学パルプでは、薬品回収・漂白技術が開発されたクラフト・パルプ(KP)がサルファイト・パルプ(SP)にかわって急速に普及した。また、規模ではディスク・リファイナー(RGP製造設備)の能力が7000馬力以上の大型のものが導入され、蒸解釜ではバッチ木釜から連続木釜に転換し日産700~800トンという大型設備が出現した。

表2-4 紙パルプ産業の設備投資実績(支払ベース)

区 分		1960年度	65年	68年	69年	70年	71年	72年	73年
投資額 (億円)	パ ル プ	193	141	246	243	230	306	275	244
	紙	184	200	312	446	447	480	371	323
	板 紙	52	106	79	133	169	185	207	264
	関連施設等 内、公害防止	93	88	129	175	231	351	380	630
	計	522	535	766	997	1,077	1,322	1,233	1,461
構成比 (%)	パ ル プ	37.0	26.4	32.1	24.4	21.4	23.1	22.3	16.7
	紙	35.2	37.4	40.7	44.7	41.5	36.3	30.1	22.1
	板 紙	10.0	19.8	10.3	13.3	15.7	14.0	16.8	18.0
	関連施設等 内、公害防止	17.8	16.4	16.9	17.6	21.4	26.6	30.8	43.1
	計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

出所：通産省「主要産業の設備投資計画」。

② 抄紙部門では抄紙機が大型化・高速化し、長網式・円網式のほかに高速抄造が可能なインバーフォーマー、バーチフォーマーが普及し、また、表裏差のない紙を抄造できるツイン・ワイヤー抄紙機を採用した。王子製紙苫小牧工場は70年に網幅345インチという超高速抄紙機を導入し、新聞用紙専抄工場として世界最大の規模となった。

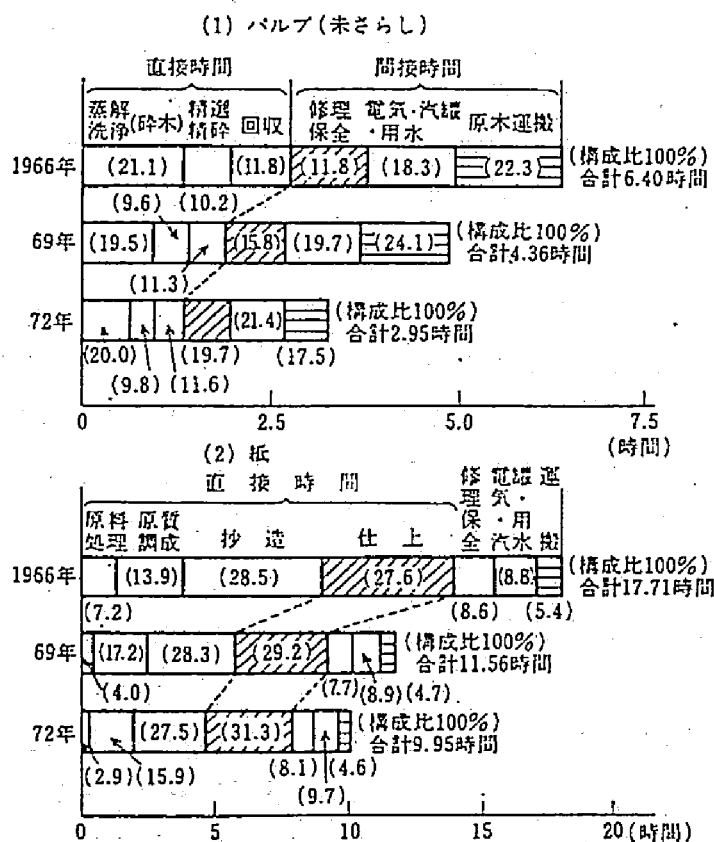
③ 紙加工部門では、塗工工程の技術開発により段ボール用紙、クラフト紙についてミルクカートン、各種特殊事務用紙など新製品が開発された³。

また、このような技術開発の追求とともにパルプから紙への一貫生産体制が進み、国策パルプ・東北パルプ・日本パルプ・山陽パルプのパルプ生産専門企業でも上質紙から新聞用紙・包装紙の分野に進出するようになった。

以上みたような紙・パルプ産業の設備の近代化と技術水準の高度化は原単位の引き下げを実現させるとともに生産性を著しく向上させた。図2-6は、パルプ・紙生産の工程別に1トン当たりの投入労働時間の推移をみたものである。生産効率は急速に上昇し、1トンの生産に要する労働時間はパルプでは66年の6.40時間から72年の2.95時間に、紙では17.71時間から9.95時間に短縮し、この短期間の生産性上昇はおおの2.2倍、1.8倍という効果をもたらした。しかも資本は、量産化によるコスト引き下げに加え、オン・ライン・システムの導入によつ

図2-6 紙・パルプ工程別投入労働時間の推移

(トン当たり)



出所：日本製紙連合会「紙・パルプハンドブック」1974年による。

原資料は労働省「労働生産性統計調査」。

て生産管理を徹底し⁴、作業工程のスピード化や時間管理の徹底など労働を強化し、また労働過程にZD(無欠点運動)、QC(品質管理)の労務管理を取り入れるなど、資本主義的合理化を強行していった。

だが、このような紙・パルプ産業の目覚ましい発展も、資本主義的諸矛盾から早晩行き詰まらざるをえない体質を内蔵していた。設備投資競争→供給過剰→市況悪化→在庫整理→市況回復→設備投資競争というパターンをくりかえし、しかもこの過程で、原料問題・環境問題を激化させながら、さらに新たな矛盾と対立を鋭いものにせざるをえなかった。65年に「官民協調方式」によつて設置された「紙・パルプ設備投資問題懇談会」は66年以降の設備投資について、

- ① 紙・パルプ産業の産業体制の整備に貢献すると認められる共同投資、業務提携または合併に際して必要であること、
- ② スクラップ・アンド・ビルドのケースであること、
- ③ 海外原料の有効な活用が計画の前提になっていること、
- ④ 紙・パルプの輸出の伸長に寄与すること、
- ⑤ 重要な新技術の企業化のため必要であること、また、新製品を製造することにより新需要の開拓もしくは輸入の防遏に寄与すること、

等の諸要素を重視していくこととし、設備調整の方向をそれまでの需給バランスをはかることからスクラップ・アンド・ビルドによるものに変えていった。企業の大型合併は三菱製紙—白河パルプ(66年)、十条製紙—東北パルプ(68年)、王子製紙—北日本製紙(70年)、山陽パルプ—国策パルプ(72年)の間で成立した。また内陸工場のスクラップ化と臨海工業地帯への大型新鋭工場の建設(十条製紙小倉・坂本工場の廃止、八代工場への統合、三菱製紙浪速工場の廃止、八戸に新工場建設など)は海外原料の有効な活用を前提にして進められたが、この結果は少数企業間の競争をますます熾烈なものにした。

こうした「再編成」の進むなかで72年、産業構造審議会は「70年代における紙・パルプ産業のあり方」を答申し、これからの産業の基本的課題として次の4点を指摘した。

- ① 環境汚染の総量を現状から大幅に削減し、環境汚染産業から脱皮を図る⁵。
- ② 国際競争力に耐えうるように体質を強め、低廉な供給者としての役割を果

たす。

③ 資源問題では、国内資源の有効利用とともに、海外での造林事業等の資源開発と紙パルプ工場の進出を積極化する。

④ 紙パルプ企業の体質を強化するため、有効競争を確保しつつ、合併・グループ化をはじめとする構造改善を推進する。

また設備投資については、環境保全、設備の効率性、需給のバランス維持、原料需給バランス維持の四つの準則を示し、このなかで「基本的には今後の大型パルプ設備の増加は、原料を海外資源に依存するしかなく、わが国企業が積極的に参加した形での資源開発によつて、長期的に安定的な原料ソースを確保したうで行なわれるべきである」と原料資源の海外依存構造を確立する必要性を述べるとともに、過剰設備におちいることを防ぐために「企業集団の形成によつて集団が統一的意志によつて集団としての投資計画を策定すること」を強調し、独占資本の協調支配を強化する方向を打ち出したのである。

70年代以降の紙・パルプ産業の展開はこの答申の線に沿って、生産部門内体制としては収益の悪化を解決するため系列企業を含む1グループ内で生産調整・品種別分業化をはかりつつ(王子系でみれば、新聞用紙の王子、印刷用紙の十条、板紙の本州、アート・コート紙の神崎)、外延的には収益性が高く市場の拡大が著しい分野(ティシュ・ペーパー、軽包装用クラフト紙)や、価格上昇率が高い品種(中質コート紙)や、紙加工部門(液体用紙容器)に進出を図った。王子製紙の場合、包装袋に使用するクラフト紙生産では後発企業であつたが、春日井工場でクラフト紙部門を拡充するとともに、北日本製紙を吸収し、74年には中越パルプに資本参加することによつてこの部門を強化した。さらにパッケージ部門では、70年に系列下の林有恒が東北紙袋と東日本樹脂を合併し、同年に春日井製袋と春日井紙業を合併して王子紙工を発足させている。こうして王子製紙が生産した重袋用両更クラフトを王子紙工が加工し、生産した紙袋の販売を74年に設立した王子製袋が受け持つ、というインテグレーションを確立させたのである。

こうした企業集中は、生産部門にとどまらず流通段階においても急速に進展し、また消費地の流通機構を「合理化」するために巨大紙流通センターが建設された。すなわち主要な紙・パルプ企業が参加する飯田町流通センター、王子系メーカ

表2-5 紙代理店の合併

合併企業	合併後企業	系 列	合併年度
中井富士洋紙店	日本紙パルプ商事	王 子	70年
大倉洋紙店 博進社	大 倉 博 進	大 昭 和	71年
東邦紙業 小島洋紙店	サンブリッジ	山陽国策	72年
柏原洋紙店 菱三商会	三菱製紙販売	三 菱	72年
三洋商事 日比谷商事	三 洋 日 比 谷	山陽国策	72年
大同洋紙店 王子通商	大 永 紙 通 商	王 子	73年
商大永紙通商 大成紙業	大 永 紙 通 商	王 子	75年

表2-6 紙生産における集中度(1974年)

(単位: %)

品 種	集 中 度
紙	王子製紙 16.5, 十條製紙 13.2, 大昭和製紙 7.2
新聞巻取紙	王子製紙 30.6, 十條製紙 22.8, 大王製紙 16.3
印刷用紙A(上質紙)	王子製紙 16.6, 十條製紙 15.1, 山陽国策パルプ 14.6
印刷用紙B	本州製紙 32.0, 十條製紙 25.1, 北越製紙 12.7
印刷用紙C	十條製紙 52.4, 大昭和製紙 28.2
印刷用紙D(更紙)	王子製紙 35.6, 十條製紙 29.0, 大昭和製紙 16.3
グラビア用紙	十條製紙 51.9, 王子製紙 22.8, 本州製紙 9.7
アート紙	神崎製紙 36.0, 三菱製紙 23.8, 日本加工製紙 20.2
コート紙	神崎製紙 18.3, 山陽国策パルプ 13.9, 三菱製紙 13.1
板紙	大昭和製紙 8.2, 本州製紙 8.0, 大王製紙 5.3

出所:『東洋経済統計月報』1975年6月から作成。

ー・代理店による京葉紙埠頭倉庫、東大阪流通センター、大昭和グループによる東海紙運輸倉庫などの設立をあげることができる。こうした流通段階における再編成の目的は、「自社ブランドの販売窓口を統合していくことにより、自社ブランドをめぐつての紙代理店どうしの価格引き下げ競争をできるだけ排除してゆこうということ⁷⁾」とともに、「最終消費者に対する紙代理店のバーゲニングパワーを増大させる⁸⁾」というところにあつた。

こうして紙・パルプ資本は、王子系三社をリーダーに大昭和・三菱・山陽国策系列グループ間で激しいシェア競争を展開しながら、生産と資本を集中を進めた。王子製紙の生産は1960-74年の間に4倍に増加し、そのシェアは16.5%になった。殊に新聞用紙・更紙用紙などでは30%以上を有し、また十条製紙はグラビヤ用紙・印刷用紙で、神崎製紙はアート・コート紙で高いシェアを占めるなど、王子系資本の支配を各品種で示した。しかも他方において資本はカルテル体制を整備し、独占支配を強化した。73年に公正取引委員会によつてヤミカルテルの解散勧告を受けたものだけでも、外装用ライナーの価格協定(本州製紙ほか15社)、パルプ中芯原紙の価格協定(本州製紙ほか9社)、コーテッド紙の価格引き上げ決定(神崎製紙ほか8社)、上質紙の価格引き上げ決定(王子製紙ほか5社)の4件にのほり、「狂乱物価」に拍車をかけたのである。73・4年の利益は王子製紙で40億円を上回り、1951年以降という高蓄積を実現したのである。

3. 原料基盤の構造変化

既に前章でみたように1950年代の紙・パルプ資本は、①素材業者から購入する「買材」、②市町村有林・部落有林などを5-10年の長期の出材契約で購入した山林、あるいは自社社有林から伐り出す「手山材」、③「国有林の販売材」によつて原木を集荷していた⁹⁾。この中で集荷活動における基軸をなしていたものは、原木値上がり局面で「買材」を買い叩く手段に使う「手山材」と、数量的にはウェイトは低いが低価格の「国有林材」であつた。

しかし、60年代に入ると「買材」・「手山材」の数量が減少し、かわつてチップ購入が増加した。その一つは外材を原料基盤に大型化した製材工場が大量に生産

する屑をパルプ原料化したもの(おもに針葉樹チップ)、もう一つは紙・パルプ資本が飛騨・会津・北上など天然林地帯にチップ専門企業を育成し、これに生産させたもの(おもに広葉樹チップ)である。木材チップへの転換は製材廃材・“低質”広葉樹・林地残材などを商品化し、社会全体として木材利用を合理化したという点では評価されるが、同時にパルプ資本にとつても合理化の一環であり、従来不安定な素材業者からの購入にかわり彼らを系列化することによつて、原料を計画的に安価に入手できるようになった意義は大きい。パルプ資本は木材チップの検収を完全に掌握するとともに、パルプ工場の蒸解日程表を系列のチップ工場に配布し、チップを受け入れる日をあらかじめ知らせておくなど、原料市場を自己のもとに編成したのである¹⁰。

木材チップの流通をパルプ資本はいかに掌握したか、二つの県の事例を示そう¹¹。

事例1. 富山県の例

富山県におけるチップ生産は1957年に始まる。当時、製材業者は背板を薪に処分していたが、消費構造が変化するにつれて背板は工場土場にうず高く積まれていた。これに目をつけ製材工場から買い集め、チップ生産をはじめた企業が見られた。50年代のチップ生産はおもにこれら専業者によつて担われたのであつた。しかし、北洋材等の外材に原料基盤を転換した製材工場は、製材部門に併設する形で大量に吐き出される背板をチップ化し、原木を集約的に利用するようになった。製材工場の併設タイプでは工場の残材が原料の90%を占めている。

チップの場合、生産者が零細でチップ購入者が大企業であることから、市場が買手独占になる傾向をもっている。チップ工場は紙・パルプ資本の系列下にあり、王子系13、興人系8、十策系20、中越パルプ系23である。しかし、系列下にあるチップ工場は一部上層に限られ、系列以外の工場が富山県チップ生産量の4分の1を占めている。過剰生産あるいはパルプ工場の生産縮小のさいに最初に切り捨てられるのが系列外工場である。これがまた、系列チップ工場が納入するチップ価格を引き下げる作用をする。57年にY氏が最初Tパルプにチップの販売を持ち込んだとき、納入価格は石当たりマツ1400円、スギ1100円、支払いは月末締

切り6カ月手形と一方的に決定されたという。その当時静岡ではマツ1700円、スギ1400円と公表されていた。またJ製紙が64年に二段蒸解に改良し、歩止まりが上がるように設備投資すると、チップの樹種区分が厳しく求められ、それに必要な設備投資(サイロの建設)が零細チップ業者に要求された。

さらに納入の検収が一方的である。検収は重量によるもの(K社)、全乾重量によるもの(Tパルプ)、層積によるもの(J製紙・O製紙)と不統一である。チップの木質率調査についてみても、パルプ資本はチップが不足気味のときは木質率を高くして数量を確保し(これが正当な検収とチップ業者はいうが)、過剰気味のときは逆のことをするなどである。

以上のようにパルプ資本は原料市場を独占するとともに差別化・分断化することにより、その支配を確実にしたのである。

事例2. 岐阜県の例

県内のチップ原木の推移をみると、針葉樹と広葉樹の比率は63年 46:54、65年 32:68、68年 24:76で、広葉樹の比重が大幅に高まってきた。また富山県と異なり工場残材の割合が低く40%程度で、燃料革命によつて放置された“低質”広葉樹を原料基盤とするチップ生産地である。

岐阜県のチップ製造設備は最初製材工場に併設される形で発展したが、原料基盤の変化に伴い、また従来まで細くてパルプ原木として使えなかつたものも使用できるようになったので、独立したチップ工場が産地の原木の集荷しやすい拠点に設置するようになった。67年には広葉樹チップ生産量は63年に比べ2.5倍になったが、この生産の中心をなしたのが紙・パルプ資本が自ら参加する大型工場である。これらは設備費として1億円以上を要し、年間25~30千 m^3 以上の原木を消費している。生産の採算基準が年間3千 m^3 といわれるのに比較してその規模は大きい。この方式は、63年に興人が古川町と神岡町に系列素材業者と共同出資し、チップセンターをつくつたのに始まる。その後、国鉄沿線ぞいに各紙・パルプ資本が進出し、王子製紙(王子造林)は白川・小坂・宮などに、名古屋パルプは金山・郡上八幡に、また中越パルプは神岡にチップ工場を新設した。かくしてこれらの工場を核にして、紙・パルプ資本の集荷圏は、高山本線の北側は興人

が、南側と揖斐川流域は王子製紙が、長良川流域は名古屋パルプという形で形成され、分割支配体制ができあがった。

しかし、チップによる原料確保も小規模生産の集積で不安定はまぬがれず、原料集荷費はパルプ資本にとってかなりの負担である。1950年代後半のパルプ材価格の高騰の際にも、ソ連材を輸入したことがあつたが、60年代半ばからは前項で述べたように行政的指導もあつて海外原料依存に傾斜した。65年から71年までの7年間に輸入チップ使用の条件で承認されたパルプ設備の増設は、全増設能力の約半分に相当する6207トン(日産)であつた。チップ輸入は東洋パルプ・大昭和製紙が1963年に先鞭をつけ、その後各社がいっせいに参入した。その数量は65年 27万 m^3 、70年 503万 m^3 、74年 1358万 m^3 に増大し、輸入相手国はアメリカからオーストラリア・マレーシア・ニュージーランドに広がり、74年実績はアメリカ68%(929万 m^3)、オーストラリア20%(277万 m^3)、マレーシア6%(80万 m^3)、ニュージーランド3%(37万 m^3)で、このほかソ連、韓国、インドネシアからも輸入している。針広別にみると、針葉樹チップが7割を占め、この大部分がアメリカからの輸入である。この結果、これら外材チップはパルプ用材消費量の4割近くを占め、企業によつては6割以上に達するようになった。

北米産チップはクースベイ・ロングビュー・サクラメント・アバーディーン・バンクーバー(カナダ)が積出港であり、そのうちクースベイから65%を積み出している。この地域の製材工場から出た製材廃材をチップにしたものが主体で、ウェアーハウザー社、ダグラスファー・ブライウッド社、USブライウッド社など、アメリカの巨大木材・紙パルプ資本が供給者である。これら資本は針葉樹チップの生産・貿易を独占しており、日本の紙・パルプ資本はこれらと7~10年の長期契約を結び、買材方式で輸入しているのである。ウェアーハウザー社と契約する企業は大王製紙・東洋パルプなど7社で、契約数量は年間230~240万 m^3 に達し、米材輸入チップの中で4割を上回る大きなウエイトを占めている。我が国紙・パルプ資本は先進国から技術を導入することによって発展してきたが、ここに至り原料面でも対米依存を強めたのである。高い特許料を支払い、割高な原料を購入し、なおかつ安い製品を生産しうる体制を確立することが要請されて

図2-7 バルブ材の樹種別工場受入量

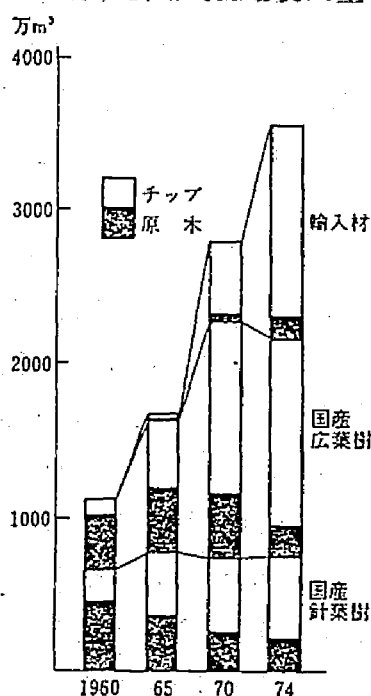


表2-7 アメリカ木材企業の対日本材チップ輸出

単位:1000m³

Supplier	年間輸出量	輸 出 先
Weyerhaeuser	2,360~2,410	大王製紙・東洋バルブ・十條製紙・山陽 国策・大昭和製紙・丸住製紙・中越バルブ
Douglas fir Plywood	1,080~1,100	王子製紙・丸住製紙・東北
U. S. Plywood	525	大昭和製紙・東海バルブ
International Paper	380	大昭和製紙
Georgia Pacific	375	〃
Vita Bark	200	中越バルブ
Timber Product	180	本州製紙
Canadian Forest	170	東洋バルブ
Diamond National	140~180	本州製紙

注) 産業構造審議会：『70年代における紙・バルブ産業のあり方』1972年 から作成。

いるのである。したがって国内では、前述の企業規模の大型化、臨海工業地帯への新鋭工場の建設、大幅な合理化、さらに国内チップ企業にたいする支配の強化を、また海外では、対米依存の割高な原料基盤から脱するためにも後に述べるように海外供給源の多角化を迫られることになる。

注)3. 技術革新の中には合成紙・古紙利用技術のように自主開発技術もあるが、家庭用薄葉紙・複写原紙・カートンなど新製品を取り上げてもその大部分は外国からの技術導入である。戦後の技術革新の特徴について、中村静治「戦後日本経済と技術発展」1968年 日本評論社を参照。

4. 王子製紙が70年に苫小牧・春日井・江別の3工場と本社をオン・ライン化したのを皮切りに、74年には十條製紙・日本パルプ・三菱製紙なども実施した。品目別の受注量に応じて適正な操業計画を立て、受注から出荷まで集中的に処理していく管理システムである。「王子製紙社史」は「課制廃止(69年)とオンラインシステムを中核として、本社人員30%削減は強力に実行された」(378ページ)と記している。

5. 「設備投資調整について(1)」[紙・パルプ](第194号) 1967年7月。

6. 紙・パルプ工場の巨大化と技術革新は、一方で公害の拡大をもたらした(古くは58年の本州製紙江戸川工場の排水による漁業被害、さらに高度成長の矛盾の集約とも言うべき70年の田子の浦港ヘドロ問題など)。紙・パルプ産業は化学・鉄鋼と並んで製品処理に大量の水を消費するが、経済企画庁資料によると、我が国全産業の排水量のうち紙・パルプ工場から25%が排水され、また排水中の汚濁負荷量をみると、BOD(生物化学的酸素要求量)で37%、SS(浮遊物質)で17%を占めている。産業構造審議会「70年代における紙・パルプ産業のあり方」1972年。

7. 8. 「紙パルプ産業における収益環境の悪化と企業の対応」[調査月報(日本長期信用銀行)](第145号) 1975年12月。

9. 1955年度の三者の割合は、各63%、32%、5%である。通商産業大臣官房調査統計部「昭和34年紙パルプ工業設備の現況」(総合編)。

10. Sパルプは系列チップ業者と半期毎に数量契約制をとっており、これ

が達成されると、パルプ会社はチップ工場設備資金の名目で、業者にKg当たり20銭を積み立てる。チップ価格は70年末現在Kg当たり14円90銭であったから、契約量を達成すると13%の価格アップになる。このような方法によつてパルプ資本は広葉樹チップを一定数量計画的に確保している(71年1月調査)。

11. 事例は筆者が69年12月、70年1月に調査したもの。

第3節 合板産業の展開—加工貿易からの転換

1. 合板生産の動向

合板産業は、消費の多様化・高度化、所得水準の上昇に対応してその市場を著しく拡大した。

日本の合板生産は、1950年ころにはアメリカの1割に満たない規模で、ソ連、西ドイツ、カナダ・フィンランドに続いてしたが、60年にはアメリカにつぐ世界第2の生産国に躍進した。70年F A O統計によると、各国の生産のシェアは、アメリカ43.2%、日本21.5%、ソ連6.6%、カナダ5.7%で、ラワン合板では我が国が世界最大の地位を占めている。

このように50年代以降飛躍的な発展を支えた背景には、既にみたようにこの産業が戦後の輸出振興・加工貿易産業という我が国の政策課題の一翼を担わされてきたことがあつた。原料のほとんどを海外のラワン材に依存し、アメリカ・ドイツなど先進諸国からいち早くすぐれた機械・技術を導入し、豊富な低賃金労働力を基盤にして、作り出した製品を海外に輸出し、外貨獲得の使命を果たし、日本の国際収支の改善に寄与してきたのである。世界の合板輸出貿易のうち27.1%に達し、フィンランドの19.2%を大きく引き離していた(61年実績)。とりわけ対米輸出で衣類・生糸につぐ重要な輸出商品となつていた¹²。

しかしながら、このような構造は、製品輸出市場でアメリカの保護主義運動や景気変動に強く影響を受けるばかりか、資源保有国・後進諸国から追い上げを受けるという不安定なものであつた。こうした状況から、合板産業は再編・合理化を迫られることになつた。それは輸出第一主義から国内市場中心に転換をはかることであつた。これまで内需用の合板製品は、市場が極めて限定されていた薄物(2.7mm)の皿類(普通耐水性)合板であつたが、上層有力企業は高速ロータリーレース、連続ドライヤー、多段式自動ホットプレスなど完成技術を取り入れ、耐水性能を高める合成樹脂接着剤の使用、プリント合板をはじめとする二次加工合板などの新技術の導入を進め、合板の新しい消費分野を生み出したのである。

生産能力は飛躍的に上昇し、生産量は60～70年の10年間に3億9600万 m^2 から13億8900万 m^2 と3.5倍の増加をみせ、73年には15億1600万 m^2 (4 mm 換算 22億4800万 m^2)に達した。1955年には特需を含め輸出の割合が4割近かったが、60年になると20%台に、63年には10%台へと低下した。また、60年代の商品種の推移は変化が激しく、普通合板の耐水性能からみると、Ⅰ類(完全耐水性)とⅡ類(高度耐水性)が増加し、逆にⅢ類(普通耐水性)は減少した。62年にはⅢ類が合板生産の半数を上回る56%であったが、65年になると34%に低下し、かわつてⅡ類が39%から57%に、Ⅰ類は5%から8%に上昇した。その後もメラミン樹脂、フェノール樹脂などの接着剤の使用によつて耐水性を高め、70年にはⅠ類が20%を占めるようになった。

表2-8 普通合板・特殊合板生産量の推移

(単位: 100万 m^2)			
年次	普通合板A	特殊合板B	B/A (%)
1960年	396	—	—
65	717	187	26.0
68	1,123	315	28.0
69	1,237	391	31.6
70	1,389	496	35.7
71	1,361	503	37.0
72	1,432	511	35.7
73	1,516	561	37.0
74	1,383	499	36.1
75	1,183	417	35.2

出所: 『木材需給報告書』から作成。

また、新規商品として開発された二次加工合板は急テンポで増加し、普通合板生産量のうち二次加工にふりむけられる比率が、62年15.4%、65年26.0%、70年35.7%と高まり、その種類も、プリント合板、オーバーレー合板、単板化粧ばり合板など、高級化・多様化が進み、内装材・家具材としての市場を開拓した。品種別にみると、価格が比較的安く大衆性のあるプリント合板が40.1%を占めるとともに、高級化を反映した単板化粧ばり合板が10.2%を占めており、このほか床用合板、塗装合板などがある(70年)。これらのうち内装材・化粧材として使われる合板は薄物が主体をなしているが、一方60年代の後半からは、合板の強度・物

性を生かしたコンクリート型枠合板、床用合板、野地合板、足場板合板などの厚物合板の生産が増大した。6^{mm}以上の厚物は64年の4.8%から70年の19.9%へ約5倍にシェアを広げ、さらに73年には12^{mm}以上が全生産量の2割を上回るようになった。またこれは原料材の品質低下をカバーするものでもある。60年代を通じて年々原木の材質が悪くなり、表面単板がとれるような丸太は少なくなっている。とくにフィリピンの良質のラワン材(ダバオ・ブアン材)が減少し、かわって新南洋材といわれる材質の不均質なマレーシア・インドネシア材が増加してきたが、その対応策の一つが厚物合板の生産開発であつた。こうして合板の用途は面材に止どまらず、構造物としても利用開発され、業界の推定によると、73年には生産(4^{mm}換算数量)のほぼ3割に達したという¹³。

2. 合板の生産構造

上述のような産業の発展・急テンポの技術革新を推進したのは1973年現在740の合板工場である。これらは生産する製品の種類によつて表2-9のように分かれている。普通合板257工場、特殊合板489工場、このうち併設が66工場、このほかに単板60工場がある。合板工場は歴史的にラワン材の荷揚げが容易であつた太平洋ベルト地帯の東京・大阪・名古屋・清水に集中していたが、60年代に入ると、拠点開発政策、地方港の整備に加え、既存の工場地帯では立地難、求人難、交通事情の悪化、公害問題の深刻化などから、市街地工場の地方移転や企業の脱出・再配置があいつぎ、大型工場は宮古・秋田・新潟・小名浜・富山・敦賀・舞鶴・彦島・伊万里など地方港湾都市に分散した。

政策的には61年中小企業用合理化機械の特別償却制度がテーブルス・スプライサー、オート・サンダーなどに適用されたこと、また63年には「企業合理化促進法」の重要産業として再び指定され、連続式単板乾燥装置、全自動ホットプレスが合理化機械として認定されたこと、さらに「中小企業近代化促進法」の近代化指定の恩恵をうけ、つづいて68年には「改正近促法」の特定業種に指定をうけたことなど、これらの政策が工場の再配置を促進させる効果を果たした。地方自治体の企業誘致政策もこれに拍車をかけた。企業にとつても、業界が特定業種に

指定されたことにより、土地を除く固定資産に割増償却が認められ、また企業の合併・集団化の場合には課税が減免されるなどの特典が受けられることになった。このような技術進歩を取り入れた新工場(1ライン以上を新增設した普通合板工場)は、64～74年の10年間に136工場を数えた¹⁴⁾。

規模の大型化は急速に進み、普通合板工場の一工場当たり年産量(4³⁰換算)は65年の284万²から70年の621万²に増大するとともに、生産1000²当たりの所要労働量は67～73年に94.4時間から50.8時間に短縮し、生産性を大幅に上昇させたのである。

一方、特殊合板をみると、工場は65年の274(うち一貫工場49)が、70年には451(同67)に倍増した。特殊合板は全般的に需要が小口で品質・種類も多岐にわたっているため、零細企業の存立を可能にしている。専門工場では従業員99人以下のものが約9割を占め、とくに10～49人の規模に集中し、零細工場が圧倒的多数を占めている。これを地域別にみると、秋田81、福岡64、大阪56、東京48、岐阜36、愛知34などで秋田(秋田スギを使用する張天合板が主)を除くと大都市およびその周辺に集中している。このことは、都市の流通機能の集積効果および多様な需要が発生する広大な消費地市場を基盤に成立していることを示している。普通合板企業は、製品を多様化し市場を開拓するために量産できるものについては一貫生産をとるものの、一方においてこれら零細企業を下請・系列化し利用する体制をとっているのである。

公正取引委員会の調査によると、72年の上位10社の生産集中度は普通合板21.0%、特殊合板31.3%になっているが¹⁵⁾、日本合板工業組合連合会資料が明らかにしているように、別会社組織をとつていても代表者・経営者が同一の場合あるいは生産販売を特定企業の管理下におくグループ化が、大手合板資本あるいは商社資本の主導のもとに進んでいる。普通合板では生産の31.3%が西北・東洋プライ・段谷・永大など上位10企業グループに、52.7%が20位までに集中している。なかでも西北グループは、西北ベニアから発展したものだが、60年代に千住プライウッド・秋田プライウッド・足立ベニヤ・新栄合板などを買収し、最大の資本グループを形成した。

このような構造は市場が拡大過程にあるかぎり矛盾が表面化しないが、70年代

表2-9 工場類型別合板工場数

1) 年次別

(工場類型)	1965年末	70年末	73年末	75年末
計	425	719	740	726
単板のみ	39	51	60	57
普通合板のみ	182	217	191	200
普通合板と特殊合板	49	67	66	52
特殊合板のみ	225	384	423	417
普通合板	231	284	257	252
特殊合板	274	451	489	469

2) 従業員規模別 (73年末)

(工場類型)	～9人	10～49人	50～99人	100～299人	300～	計
計	106	277	129	172	56	740
単板のみ	4	43	10	3	—	60
普通合板のみ	2	36	35	95	23	191
普通合板と特殊合板	1	3	4	32	26	66
特殊合板のみ	99	195	80	42	7	423
普通合板	3	39	39	127	49	257
特殊合板	100	198	84	74	33	489

出所：前表と同じ。

表2-10 生産規模別1000m²当たり所要労働時間

(単位：時間)

生産規模	1967年	73年
～300万m ² 未満	130.5	151.6
300～600	106.8	69.5
600～1,000	80.1	55.6
1,000万m ² ～	79.3	42.5
平均	94.4	50.8

注) 1. 労働省『労働生産性調査報告』から作成。

2. 生産実績規模は4mm換算生産量による。

表2-11 普通合板工場の工場・企業・グループ規模別生産数量

(単位: 1,000m²)

区分 \ 順位		1~10位	11~20位	21~30位	31~40位	41~50位	合 計
工場規模	生産数量	342,803	249,138	188,989	149,653	129,926	2,004,520
	集中度	17.1	12.4	9.4	7.5	6.5	100.0
	累積集中度	17.1	29.5	38.9	46.4	52.9	100.0
企業規模	生産数量	479,581	273,099	205,278	157,934	129,644	2,004,520
	集中度	23.9	13.6	10.2	7.9	6.5	100.0
	累積集中度	23.9	37.5	47.7	55.6	62.1	100.0
グループ	生産数量	724,922	331,691	221,043	138,712	115,875	2,004,520
	集中度	36.2	16.5	11.0	6.9	5.8	100.0
	累積集中度	36.2	52.7	63.7	70.6	76.4	100.0

注: 1) 日本合板工業組合連合会調べ。

2) 生産数量は4mm換算生産数量。

3) グループとは別会社であって代産者、経営者が同一な場合、または販売および生産管理が特定の会社の管理下におかれている状態をいう。グループ規模の順位中には単独企業もグループとして扱っている。

出所: 『合板用原木の流通構造および合板需給の動向に関する調査研究報告書』1974年2月、林野庁林産課から作成。

表2-12 合板企業のグループ化(1974年現在)

グループ名	グループの構成(社名)
永大産業	永大産業、永大木材工業、秋田永大木材工業、小名浜合板、近畿プライウッド、第一合板工業、菊水
東洋プライウッド	東洋プライウッド、松榮化学工業、トウガク
段谷産業	段谷産業、段谷プリント板工業、段谷ボード工業、長浜合板、ダンタニ合板工業、山陽住宅建材、南日本合板、秋木工業
伊藤忠商事	大建工業、新潟合板振興、三興プライウッド
ニアサ(湯浅貿易)	ニアサ、ニアサボード、日東合板、岡本ベニヤ製作所、新栄合板、日東興産
西北	西北ベニヤ工業、千住プライウッド、荒川プライウッド、西北プライウッド、秋田プライウッド、大洋プライウッド、東京アイデアルウッド
安宅産業	中村合板、日本ハードボード工業、名古屋プライウッド

に入ると市場が変化しはじめ、限界が明らかになった。高度成長期の急速な発展を支えた第1の条件は、良質の原木を低価格で潤沢に取得できたことにあるが、フィリピンからの良質材の供給がなくなり、加えて資源ナショナリズムの動きが高くて、これらの条件を失うことになった。第2に発展途上国における合板工業の発展と日本の数分の1という低賃金をテコとした輸出増加が、アメリカ市場における日本製品との競合を激化させた。さらに71年末における円切上げによる通貨調整と価格競争力の低下は日本の合板輸出に決定的な打撃を与えただけでなく、発展途上国の低価格合板が日本市場に輸入され、市場問題を激化させる緒にもなったのである。

一方では高度成長末期の積極的な投資(73年の設備投資は前年の3.5倍)が、74年春以降の不況過程で生産と消費のバランスを崩し、膨大な過剰生産・過剰設備を生み出すことになった。73年の業績は、企業によつては経常利益の伸びが対前年23倍にもなる異常なブームを生んだが、74年下期には建築消費の急速な縮小から悪化し、7割を上回る企業が赤字経営になった。合板企業の売上高経常利益率は、大手企業上場4社平均で73年の9.2%から74年に3.9%へ、さらに75年にはマイナス8.9%に大幅に低下した。また中小企業7社になると不況の影響は一段と強く、74年にすでにマイナス5.3%に転じ、75年にはマイナス12.0%を記録した。自己資本の割合は74、75年と急速に低下した。これは利益の減少・内部留保の取り崩しがおこなわれていたためで、これとは逆に支払利子率は上昇し、借入金が増加した。支払利子率が高まっていることは減産による固定費負担が重くなったことを示している¹⁶⁾(表2-14)。この間台湾・韓国から1億 m^2 以上の輸入があったこともこの悪化に拍車をかけることになった。

3. 合板の流通構造

合板の利用は建築・建具・家具・キャビネット・車両など多くの分野にわたっているが、このような市場拡大は前述のように企業の組織的な新製品の開拓、需要創出の結果であつた。I・II類、厚板、二次加工合板など新製品を次々に生みだし、幅広の面を持ち工作しやすいという商品の特性によつて、在来工法住宅

表2-13 合板製造業の設備投資の推移

(単位: 億円)

区 分		1971年	72年	73年	74年	75年
金額	総 額	73	84	296	109	56
	うち機械設備	57	68	205	92	36
指数	総 額	100.0	115.3	405.8	150.0	76.5
	うち機械設備	100.0	117.0	358.5	159.6	62.6

出所: 松井一久「岐路に立つ合板製造業」『森林金融』(29巻9号) 1976年9月。

表2-14 合板製造業及び上場製造業の平均経営指標

(単位: %)

区 分		1972年度		73年		74年		75年	
売上高 利益率	合板大企業	5.0		9.2		3.9		△ 8.9	
	" 中小企業	3.1		7.7		△ 5.3		△ 12.0	
	上場製造業	3.9	5.1	6.4	5.9	4.6	2.4	0.6	—
総資産 利益率	合板大企業	4.4		8.0		0.6		△ 4.6	
	" 中小企業	4.7		11.2		△ 4.4		△ 6.6	
	上場製造業	3.4	4.6	6.1	6.1	4.9	2.4	0.5	—
自己資本 構成比	合板大企業	21.6		20.2		19.2		15.3	
	" 中小企業	9.9		12.0		8.6		1.2	
	上場製造業	19.9	20.0	19.5	18.6	18.1	17.9	17.3	—
支 払 利率	合板大企業	4.0		4.1		5.9		7.5	
	" 中小企業	3.3		3.4		4.9		5.5	
	上場製造業	4.7	4.2	3.9	4.1	4.4	4.9	5.2	—
流動比率	合板大企業	162.5		147.6		149.2		146.4	
	" 中小企業	116.1		125.0		125.2		117.5	
	上場製造業	116.1	114.1	113.2	111.1	110.2	110.8	113.5	—

注: 1) 合板大企業 上場4社平均。

2) 合板中小企業 7社平均。

3) 上場製造業は各年度上期と下期別。三菱総合研究所「企業経営の分析」。

出所: 前表に同じ。

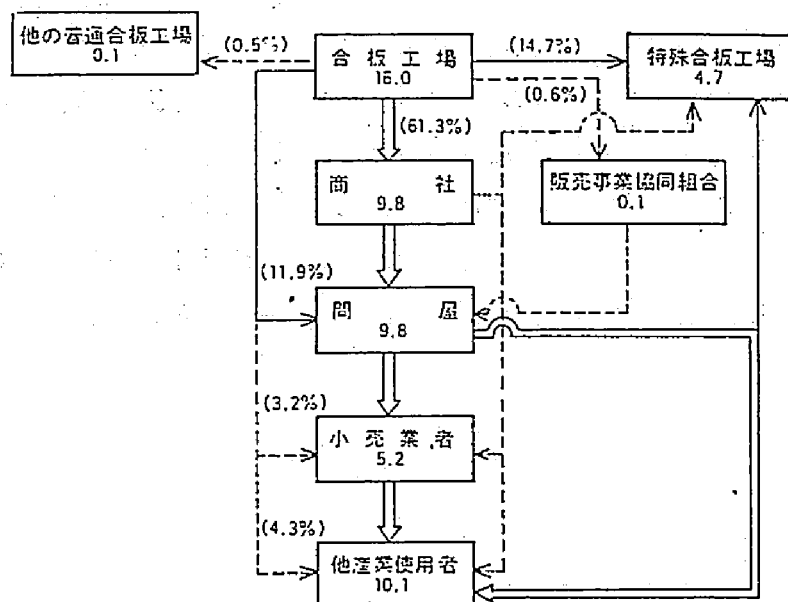
においても天井板、下地板(屋根、壁、畳下、床)、下見板などで製材品に代替した。その市場は、建築様式の変化、消費の多様化、さらに利用の簡便さによつて他の素材を駆逐しながらひろがつていった。

こうした消費の拡大過程で、流通構造は様相を大きく変えることになった。1960年代半ばまで国内市場における流通は、メーカー→問屋→小売業者→需要者という経路であつたが、やがて商社が流通にかかわりをもつようになった。それは73年実績で普通合板流通量の61.3%にも達した(図2-8)。

商社はコミッション・マーチャントとして合板工場と問屋との間に立ち、金融、信用保証、危険負担などを行い、帳簿上の商取引を担当する。物流については直送のほうが運送、保管、積卸しなどのコストを削減しうるから合板工場から問屋に商品を直接引き渡し、商社は物流にかかわらない。けれども合板メーカーは、商社による輸入材の供給保証と金融機関の融資保証があつたからこそ膨大な合理化投資が可能だつたのであり、市場問題の激化に伴って資金力の豊富な商社に次第に流通をも支配されるようになった。他方、問屋もまた年々増加する販売金額に加え、在庫増のため運転資金に追われて商社から信用供与を受けるようになる。68年には問屋がメーカーから仕入れる分の割合が54.1%で過半数を占めていたが、73年には22.4%に低下し、かわつて商社から仕入れるものが34.4%から65.1%に高まった。

こうして商社の系列支配は原料の供給に始まり、製品の販売までに及び、系列流通は明確になる。しかも商社は、大手建設業者向けのコンクリート型枠合板、家具メーカー向け特殊合板など大口需要者への直販を強化した。普通合板取扱量の中で商社の占める比率は、68年には1.4%にすぎなかつたが、73年に8.0%になった。これまで製材品が主体だった消費分野にも、こうした強力な資本のマーケティングによつて合板が浸透して行く。問屋の商圏は狭められ、小売業者や他産業の中小ユーザーを対象としなければならないため、マージンも少ない。これを補うために口銭の高い高級品や回転の早いものを取り扱わざるをえない。こうして問屋は、いまや卸商としての本来の機能を奪われ、商社を補完して小口販売、在庫、輸送機能を担う、副次的な流通組織に転じたのである。

図2-8 普通合板の流通機構



- 注) 1. 前掲『合板用原木の流通構造研究報告書』114 ページから作成。
2. 数字は73年の生産量を示し、単位は億 m^2 (4mm換算)。また () 内の数字は合板工場からの出荷率。
3. 矢印は流通規模を示し、
- 3 億 m^2 以上
 - 1 ~ 3 億 m^2
 - 1 億 m^2 以下

注)12.このような構造は、日米間の国際的分業関係にあるが、ラワン合板(ドア・スキン)を輸入した輸入国側の理由としては、①アメリカの合板生産が高効率・大量生産方式であつてドア・サイズのように労働集約的なカット・サイズのは労賃水準の高い国では採算が取りにくいこと、②ラワン合板の生産は高効率方式ではロスが多いこと、③ラワン原木の輸入は海上運賃が割高で不利であること、などが上げられる。

13.構造用合板という言葉が使われるようになったのは69年「構造用合板の日本農林規格」が告示されてからである。また、72年建設省告示で構造用合板が木造軸組工法の耐力壁に使用できることが認められた。

14.日本合板工業組合連合会「合板七十五年史」1983年 同会 p.328。

15.公正取引委員会事務局編「主要産業における累積生産集中度とハーフィングール指数の推移」1975年 公正取引協会。

16.松井一久「岐路に立つ合板製造業」『農林金融』(29巻9号) 1976年9月。

第4節 製材工業の近代化と原料転換

製材業は年間に原料として6000万 m^3 を越える膨大な木材を消費し、木材産業のなかで重要な位置を占め役割を果たしている。我が国の製材生産量はソ連・アメリカについて世界第3位であるが、この産業部門の特徴は、日本経済の再生産構造のなかで小資本分野として一環を構成していることである。この点は、アメリカ、カナダのように森林経営から木材・紙・パルプなど木材関連産業を垂直的に統合する巨大資本と製材専業の中小資本とが競合的關係にある市場形態とは、著しく異なっている。

農林省の「製材統計調査」によると、工場数は2万5000余りに達するが、それがいかに零細であるかは従業員数でみれば明らかである。一工場平均は10人とどまり、大型工場といえる150.0kw以上層でさえ平均が35人であり、全体的に小規模である。50人以上の工場は製材業全体のわずか1.1%にすぎない。また、このような零細な製材企業は、原料立地指向的であるとともに、地域社会における住宅生産と深い関係の下にあるという特徴から全国いたるところに立地している。

製材業はこのように国民経済のうえからも、また地域経済のうえからも大きな役割を持っているが、1960年以降における日本経済の急激な発展のなかで、その再生産構造は大きく変貌をとげてきた。すなわち、50年代の市場構造のなかで生み出された材価高を、原料転換と生産コストの引き下げによつて克服していくため、工場の近代化と規模の拡大がはかられたことである。規模の拡大は、出力数22.5kw以下層の没落と、さらに37.5kw以下層をも含む中小階層の脱落を進め、その結果全体として工場数は60～73年に約4200も減少した。ことに7.5kw以下の円鋸を採用していた小零細層は4分の1になった。工場数の減少とは逆に一工場当たりの平均出力数は、60年の23.4kwから73年の55.1kwに飛躍し、生産の機械化・近代的生産様式を導入する企業が増加した。60年には75.0kw以上層が全体の3.2%にすぎなかったが、73年には18.0%に増加した。とりわけ150.0kw以上の大規模層は、1523工場、6.3%を占めるまでになった。生産の機械化過程をみると、60年代前半期は主に製材主機＝大割過程に関するもので、円鋸から帯鋸へ、さらに手押送材車付帯鋸から自動送材車付帯鋸に転換した。またこれに遅れて

表2-15 製材業の主要指標

区 分 \ 年 次	1960年	65年	70年	73年	75年
製材工場数	24,229	24,803	24,546	24,018	23,630
7.5kW未満の工場数 (外数)	4,178	2,625	1,395	948	699
動力出力数 kW (一工場平均)	590,159 23.4	818,601 33.0	1,125,473 45.9	1,323,685 55.1	1,417,824 60.0
従業員数 人 (一工場平均)	244,096 10.4	269,232 11.1	254,343 10.4	243,181 10.2	221,356 9.4
製材用素材消費量 千m ³ (一工場平均)	36,471 1.51	44,845 1.81	56,929 2.32	61,494 2.56	56,929 2.41
製材品生産量 千m ³ (一工場平均)	26,734 1.10	33,291 1.34	42,127 1.72	45,038 1.88	36,762 1.56
外材依存度 %	10.0	25.8	52.9	59.0	60.0

出所：『木材需給報告書』から作成

表2-16 製材出力階層別にみた工場数の推移

年次	kW 7.5~22.5	22.5~37.5	37.5~75.0	75.0~150.0	150.0kW~	計	(7.5kW 未満)	一工場当 り出力数
1960年	14,807	5,594	3,046	782		24,229	4,178	23.4kW
65	11,495	6,646	4,874	1,788		24,803	2,625	33.0
68	9,690	6,980	5,826	1,978	656	25,130	1,861	39.6
69	8,995	6,913	6,062	2,164	788	24,922	1,623	42.3
70	8,125	6,704	6,349	2,387	981	24,546	1,395	45.9
71	7,888	6,476	6,299	2,437	1,099	24,199	1,224	47.9
72	7,485	6,191	6,469	2,506	1,279	23,930	1,077	50.8
73	6,868	6,023	6,814	2,790	1,523	24,018	948	55.1
74	6,590	5,844	6,917	3,028	1,637	24,016	816	57.8
75	6,201	5,579	7,035	3,099	1,716	23,630	699	60.0

出所：前表に同じ。

小割過程に新鋭機械が普及した。1956年に自動送材車付帶鋸を採用している工場は4工場に1工場の割合であつたが、60年には40%、65年には56%に達した。さらにこうした個々の機械の新鋭・大型化に加え、60年代後半からは搬送過程の機械化が進み、製材生産の機械体系化が展開した。搬送設備の自動化は、150.0kw以上層83.5%、75.0~150.0kw層61.8%と大規模層を中心に完了し(73年)、原木搬入から大割・小割工程、さらに製品の仕訳・結束に至る工程を機械化し、自動制御装置を取り入れ、全工程にわたって連続自動化する工場も出現した。

大規模層の出現により製材生産量は60年の2700万 m^3 から68年には4000万 m^3 を上回り、さらに73年には4500万 m^3 と飛躍的に増大した。生産の集中状況は150.0kw以上の6%の工場が生産量で全体の3分の1を占め、逆に工場数で過半数を占める37.5kw以下層の生産量は2割を下回る結果になった。一工場当たりの製材生産量は、22.5kw以下の小規模層が383 m^3 にすぎないのにたいし、150.0kw以上層ではその25倍の9834 m^3 、また一人当たりの生産量はおのおの89 m^3 、285 m^3 で、大規模層が高効率を達成した。

しかし、重要なことはこの機械制生産の発展が新しい臨海工業地帯において国内資源の利用を放棄し、外材に全面的に依拠する形で進行したことである。国産材製品は節の有無、色沢の良否、木理などによつて使用価値を異にするため比較的製材技能を必要としていた。これに対して外材は、国産材にくらべ大径木・重量物であること、また品質にあまりとらわれないことから職人的技能を必要とせず、一般的知識をそなえた工場労働者の利用を可能にし、外材工場の大型機械化・量産化を促進させたのである。製材用原木のなかで外材の占める比率は、60年の10%から66年の29%、73年の59%に高まり、ことに150.0kw以上層では80%まで外材に依存している。また、製材工場を原料面から類型化してみると、国産材のみをひく工場は63年の1万7273工場から73年の7635工場に激減し、工場数の比率では68%から32%に半減し、一方外材のみをひく工場はこの間に433工場から7倍増の2971工場になった。

ところで、以上のように外材依存の大量生産という事態がひきおこされたのは、単に製材の技術的な理由あるいは国産材供給力の著しい立ち後れから自立的に展開したものでなく、独占資本の支配の一層の強化を目ざす重化学工業化、いわ

表2-17 製材用素材の階層別外材依存率

90

(単位: %)

(階層区分)	1966年	73年
総 数	29.4	59.0
7.5~22.5kW	11.5	30.4
22.5~37.5	16.4	41.4
37.5~75.0	22.5	49.5
75.0~150.0	31.7	54.8
150.0kW~	73.5	79.8

出所: 前表に同じ。

表2-18 国産材・外材組み合わせ別工場数

区 分		工 場 数				原木入荷量 (1000m ³)				
		計	国産材のみ	国産材と外材	外材のみ	計	国産材のみ	国産材と外材	外材のみ	
実 数	1963年	計	25,283	17,273	7,577	433	43,170	22,761	16,801	3,608
		7.5~22.5kW	13,109	10,298	2,741	70	7,263	5,223	1,991	49
		22.5~37.5	6,485	3,962	2,450	73	9,955	5,936	3,867	152
		37.5~75.0	4,290	2,419	1,772	99	13,787	7,541	5,773	473
		75.0~	1,399	594	614	191	12,165	4,062	5,170	2,933
	73年	計	24,013	7,635	13,407	2,971	63,703	12,741	30,227	20,735
		7.5~22.5kW	6,866	3,310	3,190	366	3,546	1,543	1,751	252
		22.5~37.5	6,020	1,771	3,743	506	7,085	2,112	4,244	729
		37.5~75.0	6,814	1,729	4,218	867	16,877	4,151	9,602	3,124
		75.0~150.0	2,790	629	1,606	555	14,550	3,133	7,602	3,815
150.0~		1,523	196	650	677	21,645	1,802	7,028	12,815	
構 成 比	1963年	計	100.0	68.3	30.0	1.7	100.0	52.7	38.9	8.4
		7.5~22.5kW	100.0	78.6	20.9	0.5	100.0	71.9	27.4	0.7
		22.5~37.5	100.0	61.1	37.9	1.1	100.0	59.6	38.9	1.5
		37.5~75.0	100.0	56.4	41.3	2.3	100.0	54.7	41.9	3.4
		75.0~	100.0	42.5	43.8	13.7	100.0	33.4	42.5	24.1
	73年	計	100.0	31.8	55.8	12.4	100.0	20.0	47.4	32.6
		7.5~22.5kW	100.0	48.2	46.5	5.3	100.0	43.5	49.4	7.1
		22.5~37.5	100.0	29.4	62.2	8.4	100.0	29.8	59.9	10.3
		37.5~75.0	100.0	25.4	61.9	12.7	100.0	24.6	56.9	18.5
		75.0~150.0	100.0	22.5	57.6	19.9	100.0	21.5	52.3	26.2
150.0~		100.0	12.9	42.7	44.4	100.0	8.3	32.5	59.2	

出所: 前表に同じ。

ゆる「産業再編成」過程で生み出されたところに特徴がある。即ち、「木材価格安定緊急対策」(1961年)以降木材輸入を拡大し、またその生産・流通の効率化をはかるために、国および地方自治体は木材専用港・工業団地の造成や製材工場の集団化・“コンビナート”化を計画し、これに関連する工場用地の確保、港湾施設・道路整備に巨額の財政的援助を与え、また団地に入る企業には国が低利資金を優先的に融資したのであった。

臨海工業適地をもつ地方自治体は、北は北海道から南は鹿児島に至る全国各地で木材団地を造成した。74年現在で完成したもの35団地、着工中のもの13団地、計画中のもの16団地を数えた。そこに入った団地工場は、全製材工場の3.0%にすぎないけれども、生産量では一工場当たりにして全国平均の4.8倍の規模をもち、また生産量のシェアは15%に達し、とくに外材消費では約4分の1のシェアを有している(表2-19)。しかも団地の周辺には新鋭工場が集まってきており、団地を核にした臨海製材産地としてみれば生産集中はいっそう著しい。いま清水・和歌山・田辺・広島・徳島・富山・新湊・いわきの八つの臨海都市をとると、製材工場667工場が出荷する製材品は約430万 m^3 に達し、全国の製材工場が出荷する総量の10%近くを占めるにいたっている¹⁷。外材製材産地の事例としては後に広島を取り上げる。

表2-19 団地工場の規模(1971年)

項 目	工場数	出力数 (kW)	従業員数 (人)	原木消費量(千 m^3)			製品出荷量 (千 m^3)
				国産材	外 材	計	
全 国 総 数	24,199	1,158,113	244,560	26,325	31,503	57,828	41,858
一工場当たり平均		48	10	1.1	1.3	2.4	1.7
木材団地 総 数	729	111,201	16,708	1,063	7,804	8,867	6,207
対 全 国 割 合	3.0%	9.6%	6.8%	4.0%	24.8%	15.3%	14.8%
一工場当たり平均		146	22	1.4	10.2	11.6	8.1

注：団地の一工場当たりの平均値は各項目の調査対象工場数(回答のあった工場数)で除したもの。
出所：林野庁『木材流通関係統計資料』1975年による。

ところでこうしたことは、これまで国産材を開発利用し、地域社会と結びつき、個別的で分散的な需要を支えてきた製材工業、すなわち国産材工場の解体・再編成をひきおこす結果になった。もともとこれらの工場は近隣地域における森林資源を基盤に発展してきたもので、二つに類型化できる。一つは山元で地域の山林所有者からの立木の買い手として、また下流では地域社会における住宅資材の供給者として住宅生産の大工・工務店と連結し、木材商品化の小さなシステムを形成しているもの(製材工場Ⅰ)、他の一つは特定地域に工場が集まることによつて集積の利益を実現し、販売市場圏を大都市・全国に求めるもので、集団化した企業が一つの産地市場を形成しているもの(製材工場Ⅱ)である¹⁸。後者は背後に林業地を擁しており、代表的な産地市場として能代・天竜・吉野・桜井・新宮・那賀川河口・日田などをあげることができる。外材があまり浸透していない時期の64年の府県段階の統計から二つの類型工場を位置づけると、製材品を他県に出荷する工場Ⅱに属するものは全工場の4割で、残りの工場は「地元府県のみ」を販売圏とする工場Ⅰであり、後者が圧倒的多数を占めていた。

ところで外材体制への移行は、国内資源の賦存状態に規定された工場立地を変えたとともに、臨海工場で生産した規格品が大量流通の軌道に乗り、これに加えて60年代半ば以降労働力不足の深刻化により、国産材供給力が停滞したために、国産材市場は相対的にも絶対的にも狭められ、国産製材企業の脱落・規模分化を激しくひきおこすことになった。

しかしこの間の推移が製材企業に及ぼした影響は一様ではない。製材工場Ⅰの場合、背後の森林地帯から供給される資源をもとにして生産活動し、地域住民(大工・工務店)から欲求される多種少量の住宅資材を取り揃え販売していくという地域との関わりを強くもつていたが、高度成長・外材体制によつてこの内的関連性が分断されることになった。外材原木の積極的な売り込み、および製材労働力の激減は、機械化を促進させ、生産規模を著しく拡大させた。しかし競争力という点では臨海地帯の「合理化」された製材工場には劣り、過剰設備能力と販売問題をかかえ、ある企業は外材問屋・大手製材企業などから受注をうける「賃挽」業者化し、ある企業はもっぱら港湾工場で生産された既製品の販売に重点をおくなど、多くの企業が外材体制下に包摂されていった。このことは、後に戦後

造林木を生産力化することが可能になった時点で、国産材生産・流通システムをいかに作り出すかという問題を提起するのである。

一方、地域内に集団化・分業化し、全国的市場と結びついた製材工場Ⅱの場合の変化をみよう。その一つは地域内で企業間・工場間分業を一層徹底し、国産材を基軸にして展開をたどるものであり、あと一つは産地市場にこれまで蓄積されてきた製材技能が商社・外材問屋によって特殊な外材製材に利用され、製材企業が商社・問屋に系列支配されていく方向である。前者については、原本市売市場のもつ集荷機能が製材工場の一品生産化、高品質材生産、特殊材生産など専門化、分業的發展を促進させるうえで大きな役割を果たしたのである。製材工場Ⅱの産地市場の事例としては後に桜井・吉野をとりあげる。

こうした展開のなかで国産材製材品出荷量は、63年～73年の10年間に、2460万 m^3 だったものが1870万 m^3 に減少し、かわりに外材製材品が640万 m^3 から2660万 m^3 へと4倍を上回る増加を示した。総出荷量では3100万 m^3 から4530万 m^3 へ増え、生産の基礎を輸入原木におきながら他の国に類をみない大幅な拡大を記録した。

しかし、我が国の狭隘な消費と高度成長過程で発生してきた生産力との矛盾は、戦後最大の世界的不況、原料危機の下で顕在化し、73年をピークに生産の落ち込みが激しく、経営が悪化する。それは原材料を海外に依存することがいかに不安定なものであるかを明らかにするものであった。総出荷量は74年4030万 m^3 (対前年比89.0)、75年3750万 m^3 (対前年比92.6)と2年連続して後退した。また中小企業庁調べの製材業の売上高対営業利益率は、73年は7.2%であつたが、74年は1.2%、75年はマイナス1.1%と極度に低下した。企業の倒産も戦後最高を記録し、東京商工リサーチ調べによると、木材・木製品製造業の負債金額で1000万円以上の倒産件数は、74年661件、75年917件、76年1087件と増え、総負債金額は2000億円を上回って全企業の1割をしめるという、不名誉な記録をつくつた。ことに外材に転換した上層製材企業の倒産が目立ち、慢性化しつつある商品の過剰、設備の過剰をかかえ、操業短縮、資金繰りの悪化などから経営不安は深刻化した。70年代半ば以降の製材工業の再編については後に述べる。

注)17. 岡村明達編著「木材産業と流通再編」1976年 日本林業調査会 p.105。

18. この二類型のほかに消費地製材がある。これは東京・大阪・名古屋などで典型的に発展し、各種の産業需要者からの特殊受注、貨挽する形態である。

第5節 資本蓄積と金融のメカニズム

企業が資金を調達する方法には、①直接金融方式(社債・株式)、②間接金融方式(銀行借入金・企業間信用)、③内部金融方式(減価償却・内部留保)の三つがある。高度成長過程の資金調達は「民間金融機関貸出、とりわけ銀行貸出と減価償却資金や内部留保などの自己資金」¹⁹で、なかでも企業が銀行から調達する「間接金融」に依存してきたところにその特徴がある。

金融機関の投資行動は、大企業に「系列融資」という形で集中的に配分し、一方この独占資本・大企業むけの融資集中が、中小企業むけ金融の圧縮・抑制という形で中小企業金融にしわ寄せされてきた。この点については多くの文献が指摘するところであるが²⁰、本節では木材中小企業(合板・製材業)の「蓄積の起動力を現実化する第一条件」²¹である蓄積資金がいかに調達されたか、その特徴を明らかにする²²。

さきにみたように合板・製材資本は、生産の基礎を国産材から外材に転換する過程で大型化・省力化投資を行い、それまでの小型・老朽化した諸設備を一斉に更新してきた。立ちおくれた木材産業の「近代化」は、外材輸入を促進するうえでも、総合商社が原木輸入により安定した利益を確保するうえでも、不可避であつたが、設備投資に必要な多額の資金は自己蓄積資金の枠を越え、また民間金融機関から締め出されたので、企業の資金調達はいわめて不十分であつた。

この金融上不利な立場を補完したのが、いわゆる政策金融である。政策金融の補完機能には、①「ある特定分野に対する民間金融機関の資金供給の不足を補おうとするもの」で、すなわち民間金融を量的に補完するもの、②「特定の政策目標を達成するために、特定の業種あるいは分野にとくに優遇的な条件で資金供給をおこなうもの」で、すなわち質的に補完するもの、とがある²³。

中小企業政策は60年代に入って体系的に確立するが、これは日本の独占資本が「生産力の発展した水準に適合した中小企業の収容・利用の新しい方法」を求めた結果にはかならない。「中小企業を景気変動のクッションとして利用するばかりでなく、原価の引き下げ、生産性の向上、技術水準のレベル・アップなどの独占の要求をみたし、若年労働力の不足と資金アップの負担にたえうる」企業を育

成する必要が出てきたのである²⁴。60年の「中小企業業種別振興臨時措置法」の制定、61年の「中小企業振興資金等助成法」の改正は、産業構造の高度化に役立つ業種や輸出振興に寄与する業種に金融上の優遇措置を集中し、金融手段によって政策目標に誘導していく道をつくった。また注目すべきことは、この「助成法」の改正によって、新たに中小企業の工場集団化等団地造成に助成する措置を講じ、団地化によって企業整備・零細層の淘汰を促進していく方向が打ち出されたことである²⁵。このような中小企業「近代化」政策は、さらに「中小企業基本法」(63年)の制定、および「中小企業近代化促進法」・「中小企業近代化資金等助成法」などの関連法によって政策の総合化がはかられる。「近促法」は「業種別振興法」の政策理念をうけつぎ、産業構造の高度化・国際競争力の強化が必要と認められる業種(指定業種)を定め、その設備「近代化」のために、政策手段として中小企業金融公庫の低利資金の融資、指定機械の割増償却、合併の場合の課税の特別措置などの諸制度を設けた。69年の「改正近促法」では「個別企業の枠を越えた業界や産地の共同の努力によって、集団で規模利益を追求できるような効率的な企業集団を育成する」ことを目的に構造改善制度が創設され、産業全体のスクラップ・アンド・ビルドが徹底されるのである²⁶。指定業種として63年に普通合板製造業が、65年に一般製材業が指定された。また普通合板製造業は69年から5年間にわたって構造改善事業を実施した。この間に投じられた機械設備資金は700億円に達したが、その約3分の1を中小企業金融公庫・商工中金など政府系金融機関に依存しており、民間金融機関からの融資はこれとほぼ同額の227億円(32%)であった。

また、73年の「改正近促法」は構造改善方式を多様化し、地域単位で構造改善事業を実施できるようにしたが、製材業では北海道・島根・山形・福島・山梨・熊本の諸県で取り組んだ。たとえば、76年度から実施した福島県の場合をみると、県内の製材業者の58%が参加し、合併、業務提携、原木の共同購入、販売の共同化、工場の環境施設の整備などを事業内容とし、その資金計画は78億円、調達方法は高度化資金36%、政府系金融機関28%、県・市等の補助・融資15%、自己資金17%となっており、制度金融が重要な地位を占めているのである。

以上のように設備資金需要が制度資金に多くを依存したのにたいし、運転資金

表2-20 普通合板製造業構造改善事業の資金調達

(1969~75年実績)

(単位: 100万円)

資金調達先	機械設備	工場倉庫等の建物構築物	土地	計
合 計	70,431	15,779	8,907	95,117
県・市等の補助・融資 (高度化資金を除く)	260	0	—	261
中小企業金融公庫 (うち特利分)	6,866 (5,678)	362	78	7,306 (5,678)
商工中金	3,669	810	625	5,105
その他政府系金融機関	8,109	1,682	267	10,058
民間金融機関	22,690	5,611	2,951	31,252
自己資金	28,836	7,314	4,986	41,136

出所: 日本合板工業組合連合会『普通合板製造業構造改善計画の実施報告書』(1976年3月) から作成。

表2-21 資金の調達及び運用状況(木材・木製品製造業)

(単位: %)

区 分		1961~65 年平均	69年	70年	71年	72年	73年	74年
資 金 需 要	固定資産	38.2	34.3	38.2	45.3	26.5	21.2	75.5
	棚卸資産	10.9	8.3	7.4	1.0	11.6	25.4	16.3
	売上債権(含割手)	29.7	37.6	37.9	24.7	47.7	34.3	△10.4
	現金・預金	15.3	13.1	13.7	19.0	10.5	13.9	6.8
	その他	5.9	6.7	2.8	10.0	3.7	5.2	11.8
資金需要(調達)合計 (一社当たり平均額, 百万円)		100.0 (35)	100.0 (68)	100.0 (64)	100.0 (67)	100.0 (138)	100.0 (293)	100.0 (69)
資 金 調 達	自己資金	27.2	32.3	29.3	22.5	30.6	25.3	37.8
	利益留保	6.1	11.5	8.2	2.5	16.2	17.1	0.3
	減価償却	16.8	17.9	19.2	18.3	12.6	7.4	34.1
	増資	4.3	2.9	1.9	1.7	1.8	0.8	3.4
	他人資金	72.8	67.7	70.7	77.5	69.4	74.7	62.2
	短期借入金(含割手)	31.5	25.0	24.7	33.5	13.0	10.5	78.0
	長期借入金	11.8	6.3	4.8	25.0	7.4	6.1	49.1
	買入債務	24.6	29.4	30.8	14.5	31.9	39.5	△44.8
	その他	4.9	7.0	10.4	4.5	17.1	18.6	△20.1

注: 従業者 50~299人の企業を対象にしている。

出所: 日本銀行『中小企業経営分析』、『企業規模別経営分析』から作成。

はいかにして調達されたか。

我が国企業の財務の特徴は、自己資本比率が低いということであるが、日本銀行「企業規模別経営分析」から木材・木製品製造業をみると、自己資本15%、他人資本85%の割合になつている。しかも他人資本の過多にもかかわらず、固定負債の割合が少ない。他人資本の中で金融機関からの借入れが長・短期借入金を合わせて30.3%にすぎず、多いのが買入債務(買掛金)で44.2%を占め、銀行からの借入金を上回っている。資産では売上債権(売掛金)や預金勘定の割合が高く、固定資産の割合は30.8%にすぎない(70年)。このことは、中小木材企業が民間銀行依存の「間接金融」を利用することによつて発展しているのではなく、企業間信用を基礎にした膨張であつたことを示している。

一社当たりの年間資金需要(調達)は、60年代前半に35百万円だったのが、70年前後に65百万円に、72年には138百万円、73年には293百万円と膨張した。しかし、内部資金(利益留保・減価償却)のウェイトは小さく7割以上が外部資金で、その内訳は短期借入金とともに買入債務によるものが多い。このような買入債務による資金調達は、60年代前半よりウェイトを高めており、72、73年のばあい3~4割にも達し、金融機関借入れ以上に大きな資金源泉になつている。言うまでもなく商社が、外材販売を促進しシェアを維持・拡大する手段として、中小企業関連産業に膨大な信用を供与しているもので、信用力に乏しく民間銀行から資金調達が困難な木材業界の有力な資金源泉となった。なかでも外材製材業者などは、商社金融のもとではじめて生産と販売を拡張できたのである。製材業の場合、外材工場の発展と国産材工場の停滞という構造は、商社の前者にたいする金融によつて一層拡大したのである。しかしながら逆に74年の不況期には、買入債務がマイナスに転化し、商社信用の縮小から厳しい金融に追い込まれる²⁷。

注)19. 鶴田満彦「現代日本経済論」1973年 青木書店 p.93。

20. たとえば「中小企業白書」、経済審議会「70年代の中小企業・流通」1970年など。

21. 鶴田「前掲書」p.88。

22. 紙・パルプ資本の経営の実態をみると、総資本額の増加のうちでも他

人資本額の増加がはるかに自己資本額のそれを上回り、自己資本比率は56年上期の42%から62年上期には24%と著しく低下した。この間の他人資本額は3.3倍になっている。通商産業省産業構造調査会答申は“借入金の累増によるコストの上昇が企業の体質改善、合理化のメリットをほとんど減殺してしまった”と指摘した。同紙・パルプ小委員会編「紙・パルプ産業の構造分析」1963年9月 p.33。

23. 加藤誠一ほか「経済政策と中小企業」1977年 同文館 p.155。

24. 市川弘勝編「現代日本の中小企業」1968年 新評論 p.23。

25. 団地助成措置の概要は、①都道府県による団地造成資金の無利子貸付け、②工場団地による団地買い換えに伴う譲渡益に対する課税の軽減、③団地造成用農地の一括転用許可、従業員共同宿舍整備資金の住宅金融公庫の活用、などである。「中小企業金融公庫二十年史」1974年 中小企業金融公庫 p.177。

26. 加藤「前掲書」p.25。

27. 「木材流通過程における金融に関する調査報告書」(第1～3報) 1973～75年 林業信用基金。

第3章 木材輸入の展開と商社の動向

第1節 「自給原則」の終えんと木材輸入

木材需要は1951年に戦前水準を回復し、ひきつづいて55～70年の15年間に2倍を上回る伸びを示したが、なかでも60年前後は「昭和37年度経済白書」が「日本経済が3年つづけてこのような持続的かつ高率な経済成長を遂げたことは、史上かつてその例をみない経緯であつた」と驚きをもつて描いたように、生産手段諸部門の旺盛な設備投資を背景に年10%近い伸びを示した。しかし一方、国内の木材生産は奥地開発・集約的生産など進展したが、その伸びは2%前後にとどまつた。こうした需給関係は木材市況を過熱させる原因になつた。1960年5月以降上がりつづけた木材価格は、同年10月には171.1、61年4月には197.4、61年9月にはピークの216.7を示した(1952年=100)。一般卸売物価指数がほとんど横這いに推移したにもかかわらず、60～61年の木材価格の上昇率は20.8%という暴騰であつた。このため政府は61年2月と8月にあいついで「木材価格安定対策」を發表した。8月發表の「緊急対策」は、

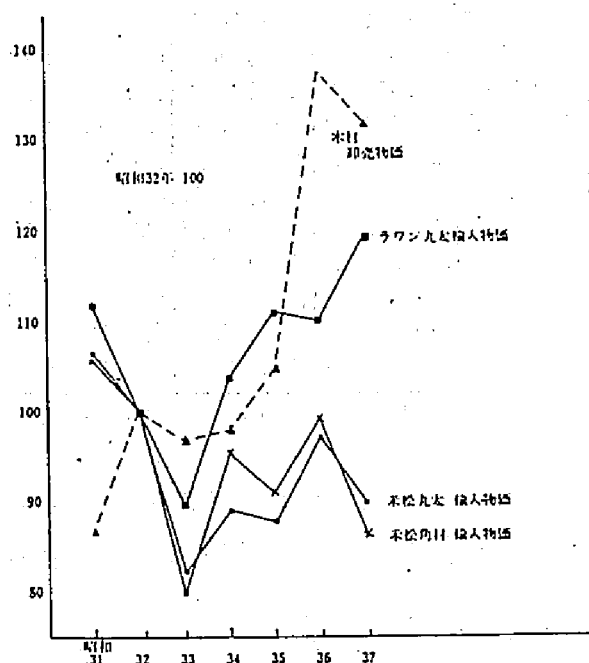
- ①国有林は立木800万 m^3 を増伐する。これは価格上昇の著しい土木建設用の中小丸太を主とする。
- ②民有林にたいしては60年実績にくわえ400万 m^3 の伐採増加を期待し、このため山林所得課税を2ヵ年に限り臨時に軽減するとともに林道事業を拡充する。
- ③外材輸入政策をすすめ約600万 m^3 の輸入をはかる。このため港湾施設、貯木場、植物検疫施設の拡充をはかり、また製材品、製紙用パルプの自由化を早期に実現する。

の3点で、これを61・62両年にわたつて実施していくというものであつた。これは何よりも、外材輸入が木材需給・価格安定対策として明確に位置づけられたところに特徴があつた。

これより少し前、農林漁業基本問題調査会は「林業の基本問題と基本対策」を答申したが、その中で木材輸入について「交易条件が許すなら、外材輸入の増大による需要の充足がはかれることになろう」と述べており、当時の価格条件では輸

入が困難視されていた。しかし、木材卸売物価と輸入材価格の動きをみると、60から61年にかけて後者は前者にくらべ相対的に低下しているし、米材(松)においては絶対的にも低下しており、交易条件は輸入を可能にさせるように推移していた(図3-1)。しかも1960年以降の開放体制への本格的な移行、外貨事情の好転という経済・貿易構造の変化がその決定的な条件になった。こうしてここに戦後の木材の「自給原則」は終わりを告げるのである¹⁾。

図3-1 木材卸売物価・輸入物価指数の推移



出所：日本銀行 資料から作成。

注：木材卸売物価指数は昭和27年指数をもとに作成。

木材輸入額は1960年に1.7億ドルにすぎなかつたものが、65年4.9億ドル、さらに70年には15.7億ドルに達した。品目別順位では、61年の石油、綿花、羊毛、鉄鉱石につぐ第5位から、65年には石油、鉄鉱石についで第3位になり、66年からは石油につぐ金額になった。この結果、総輸入額に占める木材の比率は、60年に3.8%にすぎなかつたものが、60年代後半には7%以上に達した。また、輸入数量からみると、1958年にすでに戦前の最高水準(1928年 350万 m^3)を上回っている

が、61年以降輸入依存に切り換えられてからはますます拡大し、62年に1,000万 m^3 台に、66年には2,195万 m^3 、70年には60年の7倍に近い4,237万 m^3 になった(表3-1)。

表3-1 木材輸入量の推移

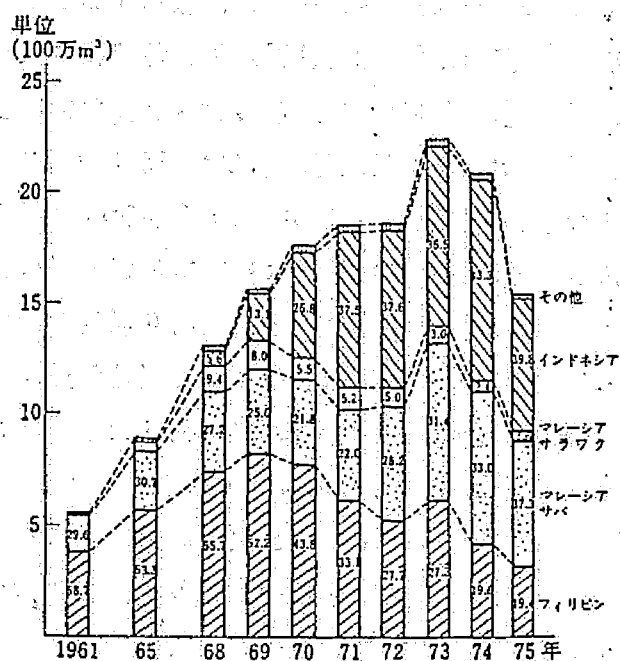
年次	木材輸入額(億ドル)	木材輸入量(千 m^3)						木材チップ(千 m^3)
		総数	ラワン材	米材	ソ連材	ニミージーランド材	その他	
1960年	1.7	6,379(100)	4,568(71.6)	553(8.8)	921(14.4)	147(2.3)	190(3.0)	—
62	3.2	11,047(100)	6,373(57.7)	2,384(21.6)	1,673(15.1)	255(2.3)	362(3.3)	—
64	4.4	15,302(100)	7,871(51.4)	4,113(26.9)	2,397(15.7)	314(2.0)	607(4.0)	12
66	6.8	21,949(100)	11,101(50.6)	5,498(25.0)	3,607(16.4)	498(2.3)	1,245(5.7)	503
67	9.3	28,279(100)	12,469(44.1)	8,435(29.8)	5,073(17.9)	645(2.3)	1,658(5.9)	1,389
68	11.6	33,567(100)	13,151(39.2)	11,183(33.3)	5,861(17.5)	1,350(4.0)	2,022(6.0)	3,274
69	12.8	35,807(100)	15,685(43.8)	9,782(27.3)	6,151(17.2)	1,695(4.7)	2,495(7.0)	4,115
70	15.7	42,366(100)	17,639(41.6)	12,510(29.5)	7,095(16.7)	1,758(4.2)	3,363(8.0)	5,031
71	14.6	40,325(100)	18,619(46.2)	9,332(23.2)	7,071(17.5)	1,817(4.5)	3,486(8.6)	5,946
72	17.3	44,762(100)	18,667(41.7)	12,523(28.0)	7,922(17.7)	1,878(4.2)	3,771(8.4)	8,076
73	34.1	52,280(100)	22,539(43.1)	13,313(25.5)	9,155(17.5)	1,708(3.3)	5,565(10.6)	12,094
74	36.8	47,633(100)	20,999(44.0)	11,469(24.0)	8,306(17.4)	1,209(2.6)	5,650(12.0)	13,580
75	26.2	38,262(100)	15,604(40.7)	11,625(30.3)	7,872(20.6)	534(1.5)	2,627(6.9)	11,340

出所：林野庁『林業統計要覧』、大蔵省『日本貿易月報』から作成。

特徴の第1は、地域別にみてアメリカの比重が高まったことである。輸入金額では60年の11%から65年には28%(495億円)、さらに70年には33%(1,864億円)とウェイトを増し、この10年間に28倍という驚異的な伸びを示した。しかも、その樹種構成が大きく変化したことが特徴的である。60年をみると、ひのき属36%、つが属1%で、輸入が米ヒノキ(Port orford cedar)、米マツ(Douglas fir)に代表される長大径材、特殊材であつた。これが65年になると、つが属67%、ひのき属6%と逆転し、日本のスギ、ヒノキと直接競合関係にある米ツガ(Hemlock)が大量に入ってきた²。70年の米材輸入量は1,250万 m^3 (うち、つが属711万 m^3)で、この数量は我が国スギ生産量(990万 m^3)を越えるのみならず、最大の生産県である北海道の生産量(1,060万 m^3)を大幅に上回るものであつた。そして、この結果はスギ・ヒノキ中心の国内林業生産に大打撃を与え、自給基盤を崩壊させる原因になったのである。

第2にこのように対米依存が強まるなかで、50年代に加工貿易原料として優先的に輸入されてきたラワン材はその地位を相対的に低めたが、合板産業が内需に転換をはかり、国内市場を開発するにつれて、以前にもまして大量の安い原料の確保が必要になった。また輸入先別にはラワン材輸入は、60年代前半までフィリピン産材がほぼ7割以上を占めていたが、その後マレーシア産材が増え、65年の産地別割合はフィリピン63%、マレーシア35%、インドネシア1%であつた。ところが60年代後半になると、外資導入による森林開発が軌道にのつたインドネシアからの輸入が増え、65年に10万 m^3 に満たなかったものが、70年473万 m^3 、73年822万 m^3 と増大し、ラワン材輸入の36.5%を占めるようになった。また、73年には

図3-2 ラワン材の産地別輸入量



出所：『林業統計要覧』から作成。

図の中の数字は比率。

ラワン材以外の新南洋材といわれるものがインドネシア、サラワクから約400万 m^3 が輸入されている。東南アジア諸国は日本独占資本が資本と商品の輸出市場を拡大していくうえから重要な関係をもつようになつてきたが、安い資源を確保する地域としても重要性はますます大きくなつてきたのである。

第3にソ連材の著しい拡大である。戦前には樺太材、沿海州材として日本国内で消費されてきたという歴史をもつが、エゾマツ・トドマツで代表されるソ連材輸入は国交回復に先立って始まった。1959年末第一物産(現三井物産)、安宅産業の両社が全ソ木材輸出公団(エクスポートレス)との間で6ヵ年長期契約(1960～65年)を結び、ようやく長期安定輸入への道が開かれるようになった。輸入量は60年に早くも100万 m^3 に近づき、68年には1,000万 m^3 を越えている。日ソ貿易は経済体制が異なる国家間の貿易であり、資本主義国の側からみると、独占資本と植民地主義の威力がここでは通用しないという根本的な相異があるが、形態上からみてもまた社会主義独特の国家貿易、長期貿易協定、決済方式などは資本主義諸国間の貿易と非常に異なっている。日本の貿易構造は対アメリカ貿易を根幹としているものの、50年代後半に重化学工業化をとげた日本独占資本にとってプラント輸出市場として社会主義国の存在は無視できないものになつてきた。こうしてソ連材の輸入は日本国内の木材需給を緩和するねらいとともに、プラント輸出を促進する見返り輸入品として取引が行なわれたのである。伊藤忠商事は61年にソ連に板紙製造プラントを輸出し、その見返りに木材を直接契約で輸入することに成功したし、60年代後半に始まる極東森林開発(KSプロジェクト)、チップ・プロジェクトなどのプロジェクト貿易は、国際的な資源争奪戦と独占資本の機械・プラント・技術輸出とが結びつくものであり、このような意味でソ連材輸入は重要な役割を演じている³。

以上、三大外材について輸入構造の展開過程の特徴を指摘したが、木材輸入総額は73年に34.1億ドル、5,228万 m^3 に達し、輸入国は70ヵ国を上回っている。材種構成ではラワン材43.1%、米材25.5%、ソ連材17.5%、ニュージーランド材3.3%、その他(主に新南洋材)10.6%である。しかし、このような全体的な増大傾向も、米材では68年以降伸び悩みを示すし、総量でも73年をピークに大幅に減少し

て、75・76両年は4,000万 m^3 を下回るに至った。この点の分析はのちに取り上げる。

ところでこの木材輸入は、もう一つの特徴としてその拡大が港湾、道路、工業団地など社会資本の整備をてこにして実現されたものであつた。外材は国産材にくらべても長大径材で、商品としてかさ高、重量貨物であることから、これを円滑に荷受けするためには荷捌場、貯木場などの港湾設備の備わっていることが条件になる。しかし、60年当時は正規の水面貯木場は狭く、貯木の多くが運河筋と公共仮水面におかれ、このため他の港湾機能に悪い影響を及ぼしていた。また伊勢湾台風を教訓に東京、大阪、名古屋などの港では輸入規制が強化された。したがって、「木材価格安定緊急対策」で打ち出された外材輸入促進政策への転換にともない、港湾施設の整備や貯木場の拡充など社会資本を充実することが緊急の課題になつてきた。

これに対処して政府は、「港湾整備緊急措置法」、「港湾整備促進法」を制定し、港湾整備事業(公共事業)によつて防波堤、航路、泊地、係留ブイ、水面整理場(荷捌場)を整備し、また起債事業によつて背後地に水面および陸上貯木場の拡充、土地の造成(工業団地)を行うことにした。1961年に第1次港湾整備5ヵ年計画を実施して以来、72年までに4次にわたって計画を策定し、膨大な国家予算を投入してきた。第1次計画では東京・大阪・名古屋・清水の四大木材港の拡充を中心に22港を整備した。第2次計画になると、新産業都市や工業整備特別地域などの「拠点開発」の対象になつた小松島・新潟・和歌山や、大阪港の荷揚げを緩和する役割を担う岸和田などの42港が計画に取り入れられた。また第3次・第4次計画は、地域格差を工場分散によつて是正する狙いから一段と事業規模を大きくし、多くの地方港を重点的に整備した。名古屋・清水を補完する衣浦・三河・御前崎・田子の浦などである。さらに将来現地挽製品の輸入が予想され丘どりが必要になること、および丸太・製品とも荷揚げを機械化・省力化していくために物資別専用埠頭が整備の対象になり、東京・新潟・和歌山・小名浜などの諸港で取り上げられた。またこのような港湾整備とともに、虫害木を水際で防ぐために植物防疫体制が強化され、植物防疫所が設置された港は、60年の22港から70年には63港に増加した。

以上のように木材港として整備された港湾に、さらに地方自治体の事業として木材工業団地が造成され、産業基盤は飛躍的に強化される。公権力によつて漁業権が買収され、公共水面、土地の用途転換が強制的にはかれ、木材工業団地は都心から移転した新木場団地、名古屋港西部木材団地など、北海道から鹿児島まで全国にわたつた。「もともと、企業が造成すべき臨海部の工場用地、用水を造成し、それにワンセットの社会資本を具備して、企業に安価に払下げ」⁴、さらに前章で述べた各種の金融が与えられる。代表的な4つの木材工業団地の資金調達を事例的に示すと表のようである。最大の米材産地・清水のばあい、65年に完成をみているが、所要資金8億1,550万円のうち、高度化資金が17.5%、政府系金融機関からの融資が50.8%に達し、残り3割が自己資金である。

表3-2 木材工業団地の資金調達

(単位：万円)

団地名 (完成年)	金額	自己資金	市中銀行	政府系金融機関		高度化 資金	その他
				中小企業 金融公庫	商工中金な どその他		
清水 (65年)	81,554 (100)	25,957 (31.9)	— (—)	18,520 (22.7)	22,750 (27.9)	14,327 (17.5)	— (—)
境港 (64年)	72,714 (100)	19,757 (27.2)	17,727 (24.3)	6,850 (9.4)	24,850 (34.2)	3,530 (4.8)	— (—)
広島出島 (64年)	112,800 (100)	34,500 (30.6)	27,100 (24.0)	20,000 (17.7)	— (—)	700 (0.6)	30,500 (27.1)
桜井 (67年)	34,930 (100)	5,196 (14.9)	6,002 (17.2)	4,800 (13.8)	4,800 (13.8)	11,732 (33.5)	2,400 (6.9)

出所：林野庁「木材工業集団化の調査について」1968年 11月から作成

木材輸入は、こうした公共事業としての港湾整備、工場団地の造成を背景に促進され、各地の港で荷揚げがふえ、輸入の地方分散化が進行した(表3-3)。揚港数は、60年45港から65年72港、68年99港にふえた。とくに米材のばあい、11港にすぎなかつたものが48港、さらに76港に増大をみている。65年の港別輸入量をみると、100万 m^3 以上を輸入するのは東京、名古屋、大阪、清水の4大木材港で、輸入全体のほぼ半分を占めている。30万 m^3 以上は、北洋材中心の伏木、新潟、舞鶴、富山

表3-3 港別木材輸入量—1965年と73年の比較

(単位: 万m³)

輸入量	1965年 (総輸入量 1,591)	1973年 (総輸入量 4,983)
200万m ³ ~	東京(288), 名古屋(203) 2港 30.9%	東京(455), 名古屋(350), 大阪(265), 清水(252) 4港 26.5%
100~200万m ³	大阪(187), 清水(111) 2港 18.8%	新潟(154), 広島(131), 舞鶴(130), 小松島(112) 衣浦(112), 阪南(107) 6港 15.0%
70~100万m ³	広島(75) 1港 4.7%	秋田(99), 千葉(96), 富山(87), 博多(84) 松永(82), 境港(81), 富山新港(80), 小名浜(72) 8港 13.7%
50~70万m ³	伏木(53) 1港 3.3%	伊万里(68), 佐伯(67), 石巻(67), 酒田(65) 若松(64), 鹿間(60), 敦賀(60), 蒲郡(60) 和歌山(53), 伏木(53), 川崎(52) 11港 13.4%
40~50万m ³	新潟(48), 和歌山(42) 2港 5.7%	宇野(50), 七尾(50), 松山(50), 直江津(49), 苫小牧(48), 平生(48), 鹿児島(47), 釧路(46), 豊橋(46), 内浦(45), 室蘭(44), 大船渡(42), 岩国(42) 13港 12.2%
30~40万m ³	舞鶴(37), 横浜(36), 富山(34) 3港 6.7%	宮古(38), 日立(38), 下関(38), 塩釜(36), 横浜 (36), 姫路(34), 御前崎(34), 小樽(33), 田子の 浦(33), 八代(32), 高知(30) 11港 7.7%

注: 括弧内は輸入量を示す。

出所: 日本木材輸入協会『二十年のあゆみ』, 同協会資料から作成。

の日本海諸港と、米材・南洋材を中心とする表日本の広島、和歌山、横浜の合わせて7港で、以上の11港で7割になる。この時期、これらの拠点地域では外材製材の大量生産体制が確立し、大都市において外材製品の大量消費が形成されていく段階であった。73年になると、四大木材港は規模を一層広げ、東京455万 m^3 を筆頭に名古屋、大阪、清水は200万 m^3 以上を荷揚げし、100万 m^3 以上も新潟、広島、舞鶴など6港に達するようになった。30万 m^3 以上は、65年に11港にすぎなかったものが、73年には53港に及んだ。このことは、これら木材港を拠点に背後地を加工・流通圏とする外材の市場支配が形成され、木材市場が全国的な規模で外材体制に組み込まれたことを意味する。製材工場の外材依存度は、65～73年の間に33ポイント高まっているが、府県別にみたばあい、福島45ポイント、長野40ポイント、徳島43ポイントなどが目立ち、外材が内陸部へ浸透し、全国化した様相を統計で確認できる。

注)1. 丸太輸入の自由化は1962年4月ソ連材のAA制(自動承認制)移行によって完了した。

2. アメリカの対日本材輸出についてフィシャーはつぎのように述べている。

「この景気の初めごろは、日本の丸太買付はなんでも手に入れた。太平洋北西部の多くの工場は数年間貯えた、種々雑多のものを処分した。製材業者は高値で劣等材を一掃した。この需要の大部分は白材であつたので、ダグラスファーの供給面には一向に圧迫を加えず、一般に歓迎された。」
W.H. フィシャー「針葉樹丸太輸出とワシントン州の経済との関係の分析」
「米材丸太輸出制限問題に関する諸資料」日本木材輸入協会 1965年 p. 79。

3. 森林資源開発プロジェクトによる我が国輸出について「通商白書」(1971年版)は「69～70年の総輸出の2割以上、機械金属輸出の5割以上を占めており、69～70年のわが国の対ソ連向け輸出の好調に大きく寄与した」(p. 277)と指摘した。

4. 宮本憲一「財政改革」 岩波書店 1977年 p. 79。

第2節 総合商社の系列支配

総合商社の貿易量は、日本の貿易全体の約6割を占めており、「ラーメンからミサイルまで」という言葉が用いられるようにその取扱商品は原燃料・半製品・工業製品など全領域にわたっている。しかし、取扱商品の約半分が重化学工業製品とその原燃料であることから北田芳治氏は、「日本の戦後経済の「高度成長」の方式である、原燃料輸入—加工輸出—重化学工業化、農・水産業の破壊と農業原料、食糧の輸入化を直接反映し」ており、「戦後日本経済の発展の特殊性とむすびついた総合性」であると指摘している⁵。

商社の木材貿易もまた、貿易の自由化、外材依存政策の展開によつて1961年以降積極化した。それまで木材を輸入する商社のごく限られ、1955年頃をみると、戦前から輸入実績をもつ商社に著しく集中しており、安宅産業、第一物産（現三井物産）のほか南洋材は富士木材貿易、米材は岩井産業が上位を占めていた。ところが木材貿易の拡大過程で10の総合商社や木材専門商社（住友林業、新旭川、日比貿易、日本海貿易）、さらに数多くの「スポット買」の中小零細商社が参入した。当時の事情を「社史」は次のように述べている。

安宅産業

「我が国は政府の高度成長政策といわゆる岩戸景気に恵まれて、木材の需要もまた昭和35年秋から大型化し、従来非採算的であつた米材の一般製材用原木も、近く採算線に乗るものと予測されたので・・・米松及び米樺の買付についてダント・ラッセル社と提携し、翌36年1月以降主として一般製材用原木の満船積取を継続した。当社はこの材を北は北海道から南は九州に至る諸港に荷揚して販売網を拡大した・・・/(また)昭和36年7月当社はダント・ラッセル社と正式に代理店契約を締結し、一般用材の買付を代行させる(とともに)、カナダのブリティッシュ・コロンビア州北端のプリンス・ルパートに製材工場を賃借し、米樺・米松の製材を行ない大量の製品を輸入した。/(さらに)37年6月には担当社員をポートランドに駐在させ、産地買付体制を確立(した)。」⁶

住友商事

「当社の米国材の輸入は経験者が少なかったため着手がかなり遅れ、36年からポートランド駐在員が中心になって準備を進め、38年から継続的に輸入することになった。最初は現地の輸出業者からC&Fで輸入していたが、原木の輸入価格の半分は運賃であるので、船舶運用の合理化をはかることが必要となった。そこで39年の末に、三光汽船の錦光丸を木材運搬船に改装してチャーターし、40年度からポートランド駐在員が買付けて輸入することになった。/(しかし)木材輸入に関連して、当社が苦勞した問題に港湾規制があつた。・・・(伊勢湾台風後)東京・名古屋・清水・大阪などの主要港湾が木材の入港規制をはじめ、過去の実績を基礎として貯木場の水面割当がおこなわれ、・・・35年には原木の輸入はAA制になったけれども、当社はそれまでの実績が少なかったので水面割当が得られず、四大港への輸入をふやすことが困難で・・・荷揚げ地として地方港の利用に努めた。」⁷

伊藤忠商事

「南洋材ノ 供給地デ アル フィリピン ト 当社トノ 取引関係ガ アマリ 密接デ ナカッタ ノデ、シッパー ノ 確保ガ ムズカシク、マタ 木材取扱経験者モ スクナカッタ タメ、当社ノ 進出ワ ナカナカ 容易デ ナカッタ。コトニ 昭和30年ニハ、南洋材ノ 輸入ガ、AA制カラ FA制ニ キリカエラレタ ノデ、実績ノ スクナカッタ 当社ハ 輸入活動ニ オオキナ 制約ヲ ウケル コトニ ナッタ。」⁸

ここに述べられているように、先発商社は有力シッパーをつかみ大量輸人体制をすばやく確立したし、これまで取り扱っていなかった商社も、ネックであつた外貨割当制や、入港規制が開放体制への本格的な移行、港湾・貯木場の整備によつて解決され、木材輸入に新たに進出することになった。この過程で取引の形態は、50年代の木材業者に売りつなぐコミッション・ベースから商社自らが相場リスクを負担する仕切り取引に移つた。

1973年に輸入実績をもつ商社は総数191社にのぼり、各材種の取扱いでみると米材が77社、南洋材が123社、ソ連材が47社、ニュージーランド材が12社である。しかし、総合商社および大手木材専門商社で100万 m^3 以上を輸入する13社が寡占的に支配し、数量で4分の3を占めている。すなわち安宅産業の406万 m^3 をトッ

表3-4 商社別木材輸入実績(1973年)

(単位: 1,000 m³)

商社名	南洋材	米 材	ソ連材	ニュージー ランド材	合 計
1 安宅産業	2,316	731	764	247	4,058
2 日商岩井	2,009	1,102	659	277	4,047
3 丸 紅	2,201	884	631	261	3,978
4 日綿実業	1,391	1,337	678	108	3,515
5 三井物産	2,182	819	507	—	3,508
6 トーメン	1,685	869	498	405	3,457
7 三菱商事	1,379	1,217	448	145	3,190
8 伊藤忠商事	1,851	752	374	96	3,074
9 住友商事	1,066	723	542	108	2,439
10 兼松江商	1,319	309	207	—	1,835
11 新旭川	1,147	670	—	—	1,817
12 住友林業	829	610	—	85	1,524
13 日比貿易	1,245	108	—	—	1,353
14 日本海貿易	—	—	946	—	946
15 ユアサ	784	16	43	—	843
その他を含む合計	26,789	12,920	8,318	1,799	49,826
各材取扱い 上位10社シェア	65.6	70.5	72.7	74.2*	66.4
取扱商社数	123	77	47	12	191

注: ニュージーランド材は上位5社のシェア。

出所: 日本木材輸入協会資料から作成。

ブに、第2位は日商岩井が405万 m^3 、300万 m^3 以上は丸紅、日綿実業、三井物産、トーメン、三菱商事、伊藤忠商事の6社、以下住友商事、兼松江商と続き、上位10社は総合商社が独占する。このほかに商社の関係会社(南洋材の場合フィリピン企業の日本代理店、ソ連材の場合グミー商社)が輸入したものがあ、これらを含めると商社のシェアは一層高くなる。例えば三井物産の場合、東邦物産、富士木材貿易、野村商事、南方林業など関係会社を合わせただけでも100万 m^3 近くなる。また、総合商社は一、二の例を除き4大輸入材全部を取り扱っており、輸入材でも総合的である。11位以下は木材専門商社が続く。これらはかえって取扱材種が専門化しており、新旭川・住友林業は南洋材と米材に、日本海貿易はソ連材が100%、またユアサは3材種を取り扱っているが南洋材が9割以上を占めている。

材種別には、米材では日綿実業・三菱商事・日商岩井が100万 m^3 以上を、南洋材では安宅産業・丸紅・三井物産・日商岩井の4社が200万 m^3 以上を輸入し、ソ連材になると王子製紙系の日本海貿易がとびぬけて多く95万 m^3 、またニュージーランド材は日本から繊維製品を輸出した見返りに木材を輸入したのがはじまりで、トーメンがトップを占めている。

こうした商社はまた、さきの「社史」の引用にみるように仕入れ面で産地の有力シッパーと結びついている。まず南洋材の輸入では、フィリピン企業の代理店が介入し、日本商社はその代理店を系列化し、あるいは協力をえて産地有力シッパー(マレーシア、インドネシアの場合多くが華僑)と直接取引関係を結ぶ。例えば1950年代半ばに三井物産・安宅産業はナシビット・ランバー社、アナカン・ランバー社の日本代理店富士木材貿易と取引関係をもち、日本国内販売を独占的にひきうけ、住友商事はリアンガ・ベイ・ロッキング社の日本総代理店金星商事、ユニバーサル・テンバー社の信交商事を通じてフィリピン材の輸入を進めた。一回の契約量は比較的小口で船積みごとに価格を決めている。こうした輸入は産地シッパーが零細であることから融資買材が一般的であるが、1960年代後半からは日本資本によるインドネシア、パプア・ニューギニアなどでの開発輸入が加わる。また、米材をみると、その輸入形態の主要なものは、アメリカの巨大木材企業ウェア・ハウザー社、ジョージア・パシフィック社、ボイス・カスケード社、カナダのマックミラン社などから仕入れるもので、普通契約は3ヵ

月ごとの取引で長期大量契約である。このほかに日本商社(現地法人)が木材業者を資金的に援助し、それらに丸太・製品を渠荷させるものがある。

こうした産地買付体制の確立をもとに、商社は大量輸送手段を開発する。それは木材専用船の建造であり、これによって原木の輸入価格の半分を占める輸送費の低減を図ったのである。63年に安宅産業が先鞭をつけた木材専用船は、商社の長期積荷保証のもとに72年現在約300船が就航した。平均クラスは米材では12,000~13,000トン(400~500万BM積)、南洋材では6,000~7,000トン(150~160万BM積)で、米材専用船では30,000トンの大型船も出現している。また、商社の現地法人は、積み込みを合理化するために港頭に貯木場や専用埠頭を整備し、渠荷体制を確保している(例えば、安宅産業はエバレット、トーマンはユレカ、伊藤忠商事はポートシンブソン、シアトルなど)。

一方、日本の国内市場では商社の新しい販売ルートづくりが展開する。すなわち各地の有力木材問屋、製材企業を系列化し、ときには関係会社を積極的に育成した。それは輸入材の供給とともに商社金融、つまり原木を長期の手形で販売し、「運転資金」面の援助を行うという形で下流業者を系列化したのである⁹。また、前節で述べたように、国・地方公共団体の投資による木材専用港、整理場、貯木場の拡充、木材工業団地の造成は、その利益が進出する特定資本(商社・木材問屋・製材業者)によつて独占されるものであった。さらに、60年代後半以降商社自らはじめた「流通基地」づくりは、海外の、ことにアメリカ巨大企業と結合しつつ、最終需要にいたる一貫した流通支配を強化した。

72年秋から73年にかけて、旺盛な住宅建築を背景に、買い占め、売り惜しみによる木材価格高騰はその短期的な振幅において先例をみないものであった。この投機は基本的要因が「過剰流動性」であつたが、上にみた総合商社のリーダーシップのもとに展開する市場支配によつてはじめてつくりだされたものにほかならない。通産省の7商品(羊毛・毛糸・綿花・綿糸・生糸・大豆・木材)の売却益調査によると、大手6商社の木材売却益は、71年下期44億円(7商品全体の49%)、72年上期57億円(同54%)、同年下期149億円(同81%)になつており、またある調査によると73年3月期の木材部門の利益は三井物産55億円、丸紅54億円、伊藤忠商事34億円と概算しており、その膨大な資本蓄積の一端をかいま見ることができ

表3-5 商社の流通基地と主要関係会社(1973年現在)

商社名	流通基地(面積 万m ²)	主要関係会社(資本金 100万円, 持株比率)
三井物産	衣浦(16.5), 大阪南港(10), 千葉(6.6)	三井木材建材センター(55, 60%), 三井木材工業(400, 100%), 物産衣浦木材センター(50, 90%), 三井林業(105, 100%), 三井南方林業(60, 95%), 坂原材木店(21, 45%)
三菱商事	千葉(13), 大阪南港(13), 衣浦(6.6)	ダイヤハウジングセンター(250, 50%), ダイヤハウザー(100, 10%), グリーンハウザー(200, 31%), ダイヤフォレスト(600, 100%), 函館ブライウッド(60, 17%)
丸 紅	小松島(16.5), 八戸(10), 新潟東港(6.6), 衣浦(3.3), 酒田(3.3), 半田, 秋田	富士木材(100, 30%), 丸本産業(50, 100%), 丸紅木材センター(50, 100%), 丸紅林業(60, 100%), 丸紅製材(30, 100%)
伊藤忠商事	大阪南港(8.2), 袖ガ浦(6.6), 衣浦(6.6)	川合材木店(30, 58.3%), 伊藤忠建材販売(400, 68.6%) 南港木材埠頭(5, 90%), 袖ガ浦木材埠頭(5, 100%) 伊藤忠林業(40, 100%), 三興ブライウッド(100, 90%) 大建工業(4, 292, 26.25%)
日商岩井	袖ガ浦(20), 毛木(10.6), 東三河(7.6), 衣浦(5), 新潟東港(1.5)	東林(70, 60%), 富樫産業(30, 62.5%), 鈴建(80, 43.8%) 竹原工業(200, 50%), 豊橋合板工業(100, 50%)
安宅産業	大阪南港(20), 衣浦(6), 磐田(6.6), 名古屋西部(2.6)	丸美木材工業(30, 50%), 富山産業(400, 40%) 中村合板(500, 49.9%), 名古屋ブライウッド(200, 50.6%)

出所: 「総合商社年鑑」政経通信社 1974年版から作成。

表3-6 大手商社の木材売却益

1. 7商品についての売却益総括表

品 目	売 却 益 (6社合計, 単位: 百万円)			
	1971/上	71/下	72/上	72/10~73/1
合 計	△ 27	9,095	10,506	18,423
羊 毛	464	1,329	1,362	1,048
毛 糸	1,117	1,038	1,482	1,086
綿 花	242	629	495	143
綿 糸	444	726	645	678
生 糸	△ 753	770	716	741
大 豆	△ 90	172	914	△ 188
木 材	△ 1,451	4,431	5,712	14,915

注: 1) 「売却益」は粗利益(輸入品の場合は CIF 価格と販売価格との差を計上している)であるが、会社の勘定規則によって、倉庫料、引取諸費等の取り扱いが異なり、このため商社ごとに計算基礎が違ふことから上記の数字は一応の試算である。

2) 羊毛1俵 80kg, 棉花1俵 217kg, 綿糸1捆 181kg, 生糸1俵 60kg で換算。

出所: 通産省『大手商社営業活動の実態調査』、『日本経済新聞』73年 4月 4日要約から。

2. 主要商社の73年3月期の利益

(単位: 億円, 木材は既算)

社 名	株式売却益	木材部門利益	商品土地増加額
三 菱 商 事	6.8	30	100
三 井 物 産	0.4	55	47
丸 紅	21	54	50
伊 藤 忠 商 事	18	34	100
日 商 岩 井	7.3	28	6.5
住 友 商 事	3.7	集計中	33
ト ー メ ン	11	30	120~130

出所: 『朝日新聞』73年 5月 10日。

る¹⁰。

注)5. 北田芳治・谷原順夫「総合商社」 新日本出版社 1974年 p.62~63。

6. 安宅産業編「安宅産業六十年史」 同社 1968年 p.708~709。

7. 住友商事編「住友商事株式会社史」 同社 1972年 p.603~604。

8. 伊藤忠商事編「伊藤忠商事100年」 同社 1969年 p.405。

9. 北田芳治氏は「総合商社の商業機能が、原燃料輸入—加工輸出という、戦後の「高度成長」方式の矛盾の先端にあつて、その弱点を「埋める」役割をはたしたとすれば、その金融機能は、自己資本力のよわい日本の企業にたいして、銀行などの金融機関の補完的な役割をはたしている」(前掲書「総合商社」 p.64)と述べている。海外との決済は普通120日のユーザンスを使い、一方国内業者との間では120~180日の手形で決済する。この両者の手形期間のズレから生じる必要な資金は商社の負担になる。これが商社金融である。なお、外材の流通期間は、米材の場合現地での積み出し期間に輸送期間約15日、通関・検疫に要する期間約15日加わり、輸入契約から国内業者引き渡しまで4~6ヵ月かかる。

10. 通産省「大手商社営業活動の実態調査」(「日本経済新聞」1973年4月4日要約から)および「朝日新聞」1973年5月10日。

第3節 海外森林資源開発の膨張

1960年代後半以来日本資本主義は、高度成長の必然的な結果として、原料市場・販売市場の確保の必要性が高まり、海外への経済進出、とくに資本輸出を増加させることになった。75年度末企業の海外直接投資は、政府の投資許可累計ベースで159億ドルに達している。とりわけ貿易収支・国際収支の黒字基調が定着化し、外貨資金に余力ができてから急テンポで増加し、なかでも72年以降それまで年間10億ドル以下であつたものが20～30億ドル台になり、75年度の投資額は32.8億ドルで、輸出規模550億ドルの6%に達している。投資残高の伸びは国民総生産(GNP)・輸出の伸び率を上回り、DAC加盟国の総投資残高に占めるシェアは、67年の1.4%から74年末には5.6%に広がった。量的にはアメリカの約10分の1の規模にとどまっているものの、イギリス、西ドイツについて世界第4位の地位を占めるにいたつた。

表3-7 外貨準備高と海外投資の推移

(単位: 100万ドル)		
年 度	外貨準備高	海外投資
1960年	1,997	95
61	1,561	164
62	1,863	98
63	1,996	126
64	2,053	119
65	2,109	159
66	2,077	229
67	1,963	275
68	3,213	557
69	3,868	665
70	5,458	904
71	16,663	858
72	18,125	2,338
73	12,426	3,497
74	14,152	2,396
75	14,182	3,280

出所: 通産省『我が国企業の海外事業活動
(75年版)』1976年から作成。

当時の我が国の海外投資の特徴として、次の点が指摘できる。

①石油・銅鉱石・鉄鉱石・原料炭・木材など資源開発関係の投資が大きく、75年度末投資残高で製造業を上回っている。

②投資残高に占める製造業投資の比重がきわめて低いこと。製造業投資は発展途上国向けが中心である。韓国、台湾、タイ、インドネシアなど東南アジアに繊維・家電など労働集約型の軽工業が集中しており、ブラジル、メキシコなど中南米は鉄・非鉄金属・機械などの重化学工業の比重が高い。

③先進国向けは商業・金融など非製造業のウェイトが高い。

すなわち、資源開発投資の比重が全体的に高く、先進資本主義諸国の海外投資が先端技術的な製造業を中心とする先進国間投資が主流であるのと対照的である。これは、「一つは、これまでわが国の海外投資は輸出主導型の経済成長の過程で貿易補完的に行なわれてきたこと、もう一つは、わが国経済発展段階の後進性に由来する技術水準の比較劣位(対欧米先進国)に基づくものであり、前者の投資におけるこのような貿易補完的特徴は、「もともと製造業投資のほとんどが国内投資の形でなされてきた結果、国内生産の拡大→輸出拡大→海外での販売拠点確立、あるいは国内生産の拡大→原材料輸入拡大→資源開発投資という投資の方向が形成されたことによる。企業別にみた海外投資が商社に集中しているのもわが国投資の特徴の一つであって、投資の貿易補完的特性を端的に示している」のである¹¹。75年3月末の日本企業の海外投融資残高は、上位6位まで三井物産・三菱商事・丸紅・伊藤忠商事・住友商事・日商岩井の総合商社が独占し、上位50社の残高のうち6割を10の総合商社が占めている。なかでも三井物産と三菱商事は海外に200以上の関係会社を持ち、海外投資残高はおおの1,862億円、1,415億円に達しており、その業種はあらゆる部門に及んでいる¹²。

ところで、日本の原材料輸入は60年代に膨大な量に達し、表3-8にみるようにアメリカが原油・鉄鉱石・羊毛など全品目にわたって世界の輸入市場でシェアを低下させているのにたいし、我が国がひとり全品目で著しくシェアを高めた。例えば、62～72年の10年間に世界の輸入市場で日本は木材で17.8ポイント、原油で6.4ポイント拡大し、逆にアメリカは各々6.7ポイント、1.8ポイント低下させている。その結果、これら品目などでは世界最大の輸入国になった。総体とし

表3-8. 主要資源輸入の世界市場における

日本のシェア

(単位: %)

品 目	日 本		ア メ リ カ		西 ド イ ツ	
	62年	72年	62	72	62	72
肉 類	1.7	6.9	16.6	12.8	14.6	15.1
小 麦	7.0	9.4	-0.4	0.0	7.9	5.3
とうもろこし	11.8	16.3	0.2	0.1	7.0	9.2
羊 毛	18.3	30.6	10.3	2.7	6.7	8.1
綿 花	17.2	20.7	0.9	0.4	8.2	5.6
木 材	13.4	31.2	18.9	12.6	9.4	5.7
鉄 鉱 石	26.1	41.1	26.6	13.4	24.3	15.8
銅	7.0	22.0	15.1	9.9	17.9	17.4
鉛	4.4	8.0	32.4	18.4	15.8	15.8
亜 鉛	3.7	14.7	30.6	25.8	14.1	13.0
ボーキサイト	3.3	12.9	37.2	28.7	11.2	13.3
錫	9.0	18.1	33.6	32.3	9.4	9.5
ニ ッ ケ ル	4.2	12.4	42.1	29.9	8.0	8.5
石 炭	8.4	25.8	0.2	0.1	7.9	4.9
原 油	7.3	13.7	15.2	13.4	6.7	7.8
天 然 ガ ス	0.0	1.9	91.8	37.9	0.0	13.8

注: 1) 鉄鉱石, 銅, 鉛, 亜鉛, ボーキサイト, 錫, ニッケルについては, OECD
輸入を世界とし, 金額ベースによるシェアである。

2) 銅, 鉛, 亜鉛, ボーキサイト, 錫, ニッケルについては, 地金を含むシェ
アである。

3) 注1以外の品目は数量ベースである。

4) 木材は71年である。

(資料) OECD-(C)統計

FAO—Production Yearbook, Trade Yearbook, Yearbook of Forest
Products, World Energy Supplies.

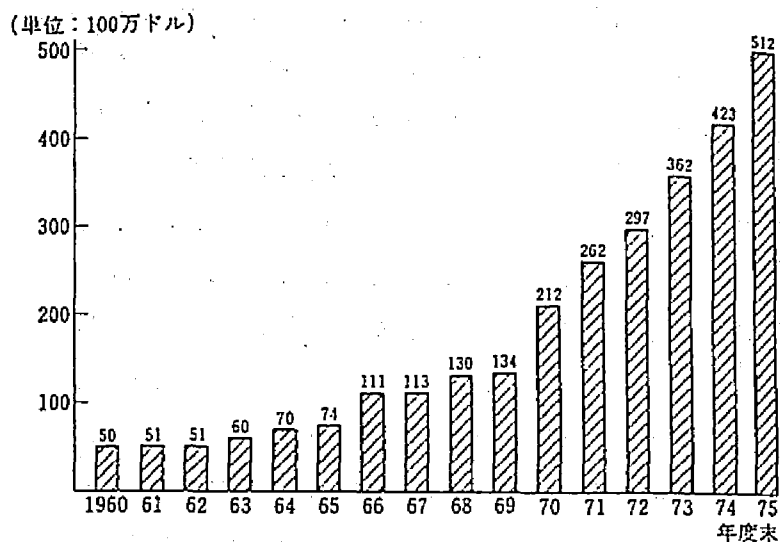
出所: 通産省「通産白書」総論, 昭和50年版による。

て世界的に資源供給は、50年代後半から60年代前半にかけて過剰傾向にあつたので、価格も相対的に低く安定しており、資源輸入はスムーズに進んだ。しかし、我が国の産業が海外依存を強めるとともに世界の需給関係は逼迫しはじめ、膨大な資源を確保することはだんだん困難になってきた。そのうえ資源保有国の輸出規制や資源を保有する国際資本による価格の吊り上げなども強まってきた。こうしたことから資源・原料問題は日本資本主義の拡大再生産過程の制約要因になりかねない恐れがでてきた。そこで日本の独占資本は、これまでの単純買鉱(材)、融資買鉱(材)にとどまらず、自ら海外の資源を握って開発する方向にのりだすようになった¹⁾。

森林資源開発は、60年代前半までは4大投資の一つアラスカバルブ(53年)のほかカリマンタン森林開発協力(FDC、63年)を含む6プロジェクトにとどまっていた。けれども60年代後半以降本格化し、とくにスハルト政権の外资導入の積極化によつてインドネシアへの進出が目立った。FDCが伐採権をもっていた未着手地域で住友商事・住友林業(現地企業名スミフタニ)、安宅産業(アタカフタニ)、小松製作所(コマツフタニ)、新旭川が開発を始め、また国策バルブは68年に伐採権をもつ現地企業との合弁第1号「P T セツコ」(資本金40万ドル)を設立した。これらに続いて、王子製紙・三井物産と現地企業アラス社との合弁「トリオマス林業開発」(68万ドル、68年設立)、日綿実業・日本工営が全額出資する「スマトラ木材」(50万ドル、69年)、三菱商事とカユ・インドネシアの合弁「バリックババン・フォレスト・インダストリー」(500万ドル、69年)、住友林業・カルテメークスの合弁「クタイ・テンバー・インドネシア」(100万ドル、70年)などが事業を始め、72年3月現在インドネシアで開発事業を実施中のものは9件にのぼった。そしてこれら開発による輸入は、70年代半ばには南洋材輸入の約1割に達した。

しかも、70年代の開発の特徴は、丸太生産とともに製材、木材チップおよびバルブ生産など製造業が多くを占めるようになったことである。木材・バルブ製造業の海外投資(許可実績・累計)をみると、75年度末に5億1,200万ドルとなっている。木材・バルブが全産業に占めるウエイトは3.2%であるが、製造業のなかでは繊維、化学、鉄・非鉄金属につぐ地位にある。年次別に追うと、海外投資残高は60年度末に5,000万ドルであつたが、60年代末に1億ドル台に達し、さらに70年

図3-3 木材・パルプ海外投資許可実績(累計)の推移



出所: 通産省「日本企業の国際的展開」1973年、「我が国企業の海外事業活動」1976年 から作成。日本銀行資料。

表3-9 地域別海外投資許可実績(木材・パルプ)

(単位: 100万ドル)

地 域	1972年 3 月末		76年 3 月末	
	件 数	金 額	件 数	金 額
北 米	14	208	23	223
中 南 米	1	0	27	106
ア ジ ア	35	17	169	107
太 洋 州	8	37	22	76
ア フ リ カ	—	—	1	0
計	58	262	242	512

出所: 上図に同じ。

代に入って急増している。この要因としてこれまでに述べたように外資受入国において工業化の要請が高まり資源の加工度向上を義務づけるようになったこと、また日本国内の労働力不足・賃金高騰、顕在化した公害問題を回避するための投資先の転換、などが挙げられる。海外投資は、72年度末では58件、262百万ドルで、そのうち件数14件の北米に80%(208百万ドル)が投資され、アジアには35件と件数は多いが投資額は1%に満たない状態であつた。ところが76年3月末になると総投資件数で4倍、投資額で2倍と拡大したなかで、ことにアジア・中南米・オセアニアでこの4年間に急増をみた。1件当たりの投資額こそ大きくないが、アジアの件数は169で、全体の70%、また投資金額でも21%を占めるまでになった(図3-3及び表3-9)。

木材チップ生産では、大昭和製紙が1967年にマレーシアのゴム廃木の開発を目的に「大昭和ウッド・プロダクツ」を設立したのが最初で、その後我が国の紙・パルプ資本はマングローブやユーカリを求めてマレーシア(興人)、インドネシア(山陽国策、王子製紙)、ニューギニア(本州)、オーストラリア(大昭和)、ニュージーランド(王子、東海パ)などに進出した。この点だけをみれば単なる原料取得にすぎないが、国際競争力を高めた資本は生産拠点を資源国に移し、その国での生産販売と第三国輸出活動を展開する、いわゆる“多国籍企業”化を志向した。1953年の国策的な海外投資たるアラスカパルプを別にして、67年本州製紙は三菱商事とともにカナダBC州政府から森林伐採権を与えられていた現地企業クレストブルック・テンパー社との合弁会社を設立し、翌68年末からBKP工場(日産450トン)を動かしている。その後は十条製紙が同じくカナダで68年に合弁企業フィンレー・フォレスト・インダストリー社を、71年には王子製紙はニュージーランドで国策パルプとともに現地企業カーター社とRGP・製材品の生産に着手した。このほか70年代後半になると、十条製紙はアメリカ・ワシントン州でウェーアー・ハウザー社と提携して新聞用紙工場を完成させ、王子製紙はカナダ・ニューブランズウィック州でインターナショナル・ペーパー社と合弁で同じく新聞用紙の生産に参入している(表3-10)。

こうした開発には巨額の資金を長期にわたって必要とするばかりか、多くの開発リスクが伴う。このため国家資金による補強が必要になるし、開発投資の方式

表3-10 海外における紙・パルプ生産

日本側企業	相手国	現地会社名	設立年	事業	日本側引取条件
アラスカパルプ	U.S.	Alaska Lumber & Pulp Co., Ltd.	1953	DSP	大部分引取
本州製紙・三菱商事	Can.	Crestbrook Forest Industries Ltd.	1967	N-BKP 製材	30~40%引取
十条製紙	Can.	Finlay Forest Industries Ltd.	1963	RGP 製材	1/2引取
大昭和製紙・丸紅	Can.	Cariboo Pulp & Paper Co.	1970	N-BKP	1/2引取
山陽国策パルプ・王子製紙	N.Z.	Carter Oji Kokusaku Pan Pacific Ltd.	1971	TMP 製材	全量引取
日伯紙・パルプ資源開発 (基金外19社共同事業)	Braz.	Celulose Nipobrasiense S.A.	1973	L-BKP 造林	1/2引取
大昭和製紙	Can.	Quesnel River Pulp Co.	1977	TMP	1/2引取
十条製紙	U.S.	North Pacific Paper Corp.	1976	新聞用紙	1/2引取
王子製紙・三井物産	Can.	New Brunswick International Paper Co.	1980	新聞・出版用紙	1/2引取

(出所)「紙パルプ」(1983年特集号), 日本製紙連合会, 24ページ。

表3-11 木材・パルプ企業(現地法人)の売上高とその販売先

地 域	現地法人数	現地法人1社当たり平均売上高 (100万円)	売上高の仕向先 (%)		
			現 地	第 三 国	日 本
北 米	6	10,708(100)	2.1	26.5	71.3
中 南 米	3	1,754(100)	57.1	—	42.8
ア ジ ア	29	735(100)	29.0	23.1	47.8
ヨーロッパ	1	7(100)	100.0	—	—
オセアニア	5	17,385(100)	36.2	2.4	61.4
全 地 域	44	4,040(100)	31.5	18.3	50.1

注: 1974年度の実績を示す。

出所: 前掲「我が国企業の海外事業活動」から作成。

も資本系列間の共同出資の形態が採られ、この場合しばしば総合商社がその中核を担っている。商社のオルガナイザーとしての役割が期待されるのは、「商社マンの企画力や実行力だけでもたらされたものではけっしてない。・・・それは、55年ごろから金融資本によって組織化された産業独占の系列グループ＝いわゆる「企業集団」における巨大商社の位置がもたらしたものである」¹⁴。前述のケースもほとんどが総合商社との共同開発形式をとっている。もっとも、先進国への進出の場合、単独では生産できず、現地の有力紙・パルプ資本との合併の形で進めている。これらの契約には製品の日本への引き取りが条件になっており、日本資本の多国籍企業としての展開が制約される仕組みになっている。

表3-11は木材・パルプ企業(現地法人)の74年度の売上高をみたものであるが、1社平均40億円で、国内企業の規模からみれば中小企業の域を出ない。北米・オセアニアに進出した企業はパルプ生産に投資しており、規模は100億円を上回っているが、アジア、中南米に進出した企業の規模は小さく、とくにアジアでは1社平均7億円である。また売上高を仕向け先別にみると、全体の半分は日本への輸出で占められ、とくに北米・オセアニアの場合それが7割を占め、海外進出の主目的が資源確保にあることを実証している。中南米・アジアの場合は4~5割程度を日本への輸出が占め、中南米では残りが現地販売、アジアでは現地販売と第三国むけ輸出となっている。これは、資源収奪のみならず、低賃金労働力・立地条件の有利性を活用し、製品市場の拡大、すなわち世界輸出市場でのシェア拡大のための海外生産拠点の確立であることを示している。さらに日本の独占資本は、こうした開発投資によつて資源確保を行うとともに、各国の工業化政策、再生産構造とのかかわりを深めている。開発は単に天然資源の略奪にとどまらず、発展途上国では造林投資も試みられている(表3-12)。これらは森林資源の略奪地域はいうに及ばず、長年月におたる焼畑移動耕作によつて生じた草原地帯などを対象としているが、資本の資源確保を補強するうえで必要に迫られたものにほかならず、その成否は資本が長期の投資に耐えられるかどうかにかかっているといえる。こうした造林から始まりパルプ生産にいたる開発は、とりわけブラジルで大規模に推進されているミナス・ジェライス州におけるパルプ生産およびエスピリット・サントス州におけるユーカリの造林とチップ生産が

表3-12 紙パルプ資本の造林試験地

現地合弁会社	日本側会社	事業地名	主要樹種	面積 ha	植栽 年度
王子マレーシア植林(株)	王子製紙	ジョホール州 パロー地区	カリビアマツ、 メルクシーマツ、 ユーカリ、メリナ	451	71~75
大昭和マレーシア 木材工業有限公司	大昭和製紙	セランゴール州 ラワン地区	カリビアマツ	23	71
S.E.A. 造林有限公司	"	ジョホール州シン パン・ワ・ハ地区	スラッシュマツ、 カリビアマツ	110	74・75
シャリカット・バカウ・ サバ(株)	M.D.I.	サバ州 サンダカン地区	カリビアマツ	83	74・75 ・76
セッコ・ インドネシア(株)	山陽国策パルプ	スラウエシ島 マリリ地区	アガチス類外	110	72・73
ジャント(株)	本州製紙	バプアニューギニ ア マゲン地区	ユーカリ類	50	74
ステテンペー・ ランパー(株)	山陽国策パルプ	ニューブリテン島 ホスキンス地区	ユーカリ類	137	75・76
南方造林協会直営	11 社 共 同	コロンバンガラ島 マニギン地区	メリナ、ユーカリ、 カリビアマツ	300	73~75
合 計				1,264ha	

出所：大塚晋子男「紙・パルプ産業の原料問題と熱帯造林について」『林業技術』1977年5月から。

らなっている。前者は既存のユーカリ林を原料基盤にクラフト・パルプの生産(年産25万トン)を、また後者は3団地(1団地約10万ヘクタール)を確保して造林を行い、将来恒続的に毎年600万 m^3 のチップ生産を予定している。これは伊藤忠商事と紙パルプ9社(王子、十條、本州、山陽国策、大王、大昭和、東海バ、北越、三菱)の資本総ぐるみの共同開発で、73年に共同出資会社として「日伯パルプ資源開発(株)」を発足させ、現地の国策会社リオ・ドーセ社と合弁でセルローセ・ニッポ・ブラジレイラ(資本金約100億円、日本側出資比率49%)を設立した。この計画の総投資額は約10億米ドルという巨額で、ナショナル・プロジェクトとして海外経済協力資金・日本輸出入銀行などから国家資金のテコ入れが行なわれている。(なお、このプロジェクトによるパルプは78年に輸入されはじめた。)

このブラジルの開発事業にとどまらないが、金融力の弱い日本企業の海外進出を支えるものとして、海外経済協力基金・日本輸出入銀行の投融資が重要な役割を果たしてきたが、さらにこれら資金の貸付けが困難な事業(採算に乗りにくい社会資本の整備)に融資を行う機関として、政府は国際協力事業団を発足させ

ている(74年8月)。これは開発途上国の社会開発ならびに農林業、鉱工業の開発に融資したり、資金借り入れに債務保証する機関で、林業の開発協力による融資は、森林開発事業地の公共的道路、学校、診療所、電気水道施設等のインフラストラクチャーの資金として、74年度は 2件、7億円、75年度は 3件、6億円、また造林等の試験的事業資金として、74年度に 3件、5億円、75年度に 5件、4億円となっており、総額22億円にのぼっている¹⁵。この金額は農業の20億円、鉱工業の17億円を上回っている。このことは林業において開発に至るまでのインフラストラクチャー整備を自力で行うと資本にとっていかに大きな負担であることを示すものである。

こうして林業・木材・紙パルプ開発にたいする民間直接投資は、海外経済協力基金、日本輸出入銀行、さらに国際協力事業団の投融資によって補強されつつ本格化しているのである。

注)11. 宍戸寿雄「海外投資の新時代」 東洋経済新報社 1977年 30～31。

12. 東洋経済新報社編「海外進出企業総覧(1975年版)」 同社 1975年。

13. こうした対外投資意欲の増大に加え、政策による対外投資の第4次自由化(72年)、金融・税制・保険制度など各種のインセンティブが講じられたことを、資本輸出増加の要因として挙げることができる。

14. 吉田忠「畜産経済の流通構造」 ミネルヴァ書房 1974年 p.148。

15. 名村二郎「海外林業協力の今後の課題」『林業技術』日本林業技術協会 1976年5月。

第4節 アメリカ巨大木材資本の戦略

先にふれたように、我が国資本の先進国への進出は現地大手資本との合併形態であつたし、木材輸入においてもまたこれら大手資本に多くを依存している。本節はこの現地大手資本の動向を取り上げる。

木材・パルプ・紙などを生産している資本主義国の木材資本について上位15社をとると、その国籍はアメリカ11社、イギリス2社、カナダ・ドイツ各1社で、1970年の売上高が10億ドルを上回る企業は、インターナショナル・ペーパー、ボイス・カスケード、USプライウッド・チャンピオン・ペーパー、ウェアハウザー、リード・インターナショナル、ジョージア・パシフィック、ミードの7社にのぼっている。「フォーチュン」誌の調査によると、73年のアメリカの100大鉱工業会社のなかでインターナショナル・ペーパー57位、ウェアハウザー58位、ジョージア・パシフィック63位、チャンピオン・インターナショナル64位の4社が入っている。これらの企業は、森林経営から製材・合板・パルプ・紙など木材関連部門をインテグレートした生産活動を行っており、その経営の基盤をなしているのが広大な森林の所有と伐採権の保有である。インターナショナル・ペーパーは2,400万エーカー(950万ヘクタール、うち社有林720万エーカー)の経営林をアメリカ・カナダにもち、またウェアハウザーはワシントン・オレゴン・オクラホマ・アーカンソーの諸州を中心に社有林を590万エーカー(240万ヘクタール)近くを確保し、このほかにカナダBC州などから伐採権900万エーカーを取得している。両企業のもつ森林蓄積はおおの2.5億 m^3 、3.7億 m^3 にのぼっており¹⁶、20数万ヘクタールの社有林しかもたない我が国紙・パルプ企業と比較していかに豊富な資源を確保しているか、がわかる。

アメリカの巨大企業の展開は自国の森林資源を基盤にしてきたが、19世紀中ごろまでアメリカの土地利用は、もっぱら農・牧畜業が中心で、林業会社は木材を簡単に取得でき、森林をあえてもつ必要はなかつた。しかし、1850年代になると、当時木材産地となっていたミシガン・ウィンスコンシン州などで木材の搬出河川に沿って森林を広く買い占める企業が現われた。続く1860年代には、連邦政府から鉄道敷設のために鉄道会社に沿線の土地が賦与され、また西部に開発

表3-13 森林メジャーの概況

フォーチュン ランキング	企業名 (木材関連参入時期)	売り上げ額 (うち木材関連部分)	林地資産額 (1980年)	国内林地所有 (75.1-スウェーデン)	海外林地所有 伐採権保有	企業ランキング(1977)			
						針葉樹製材	針葉樹合板	パルプ	紙・板紙
62	インターナショナル・ペーパー (1878)	4,150 (91)	3,857	2,203 (500)	16,485	13	10	1	1
69	ウェアー・ハウザー (1900)	3,799 (97)	2,534	5,865 (2,825)	9,077	1	5	2	6
53	ジョージア・パルプ (1927)	4,403 (86)	3,404	3,550 (1,000)	3,072	3	1	8	13
128	セント・レジス・ペーパー (1899)	2,300 (82)	1,571	3,151 (289)	4,371	14	(1)	4	2
74	キャンビオン・インターナショナル (1929)	3,632 (100)	2,120	3,024 (458)	3,985	7	2	9	7
263	グレート・ノーザン・ネーサー (1898)	960 (96)	-	2,705 (-)	-	48	(1)	10	9
111	ボイス・カスケード (1931)	2,573 (90)	1,703	2,608 (287)	4,229	6	3	6	5
168	スコット・ペーパー (1879)	1,725 (92)	1,222	1,848 (245)	1,110	84	(0)	15	10
115	クラウン・ゼラバム (1870)	2,456 (71)	2,910	1,702 (850)	1,127	5	(2)	5	4
225	ユニオン・キャンパ (1874)	1,192 (90)	940	1,680 (-)	-	36	(1)	11	8

出所：注19のO'Laughlinの論文等から作成。

注) 林地資産額の空欄不明。企業ランキングは、針葉樹製材—アメリカ・カナダの製材生産量、針葉樹合板—国内設備能力、パルプ・紙・板紙—アメリカ・カナダにおける設備能力で示した。ただし、針葉樹合板の括弧内の数字は工場数でランキング不明。

が進むにつれて五大湖周辺やワシントン・オレゴン州などでも大規模に森林を取得するものが現われた。しかし、会社有林が重要になってきたのは20世紀、とくに第二次大戦後であつた¹⁷。

アメリカ東部で発達し、中西部に移った木材産業は、20世紀に入ると資源を求めて、ある企業は南部に(インターナショナル・ペーパー、ミード、スコット・ペーパーなど)、ある企業は西部に(ウェアハウザー、クラウン・ゼラバックなど)進出した。ウェアハウザーが中西部からワシントン州に進出した1900年当時ではアラスカのゴールド・ラッシュに資本の目が向いており、天然林のエーカー当たりの価格は1ドル程度だったので、この最初の数年の間に150万エーカーを取得した。また同じころ木材資本のカナダへの進出がみられた¹⁸。インターナショナル・ペーパーは1911年にケベック州でセント・モーリス・ペーパー(St. Maurice Paper)を買収し、25年には子会社カナディアン・インターナショナル・ペーパーを設立した。またクラウン・ゼラバックは1915年にBC州に進出した。このように木材資本は資源立地指向を展開した。カナダでは新聞用紙1トン当たり生産費がアメリカの30.5ドルにたいし26.4ドルという低コストで生産できたため、アメリカ資本の進出があいつぎ、1940年までにアメリカ資本がカナダに投資した3分の1が紙・パルプ関係であつた。かくして北米大陸で最後に残された資源といわれるカナダBC州が分割競争の場(the world's 'hot spot')になるのは1960年代に入ってからである¹⁹。

BC州のパルプ産業は第二次大戦前には5工場を有するにすぎなかつた。1910年代にアメリカ資本が進出しているものの戦前においてはカナダ資本が中心であつた。しかし、戦後パルプ工場の新増設があいつぎ、1966年5月には8企業15工場になった。そしてその特徴は、アメリカ資本を中心とした資源分割競争であつた。

1950年代後半、アメリカ資本のスコット・ペーパー、ウェアハウザーが進出した。60年代に入ると資本間の競争は激しさを増し、パルプ工場の新設は沿岸地区から内陸部に移り、66年現在パルプ工場を建設している新規企業が、ノースウッド・パルプ、インターコンチネンタル・パルプなど5社、また進出計画をもっているのはアレキサンドラ・フォレスト、キャタモーレ・ティンバーなど11社に

のはつた。これらの企業の資本系列をみると、インターナショナル・ペーパー、US・プライウッド・チャンピオン・ペーパー、ウェアハウザー、ミード、スコット・ペーパー、ITTなどのアメリカ資本のほかにはイギリス資本のリード、ボーウォーター、西ドイツのフェルドミューレなど世界の紙パルプビック・ビジネスが参入している。さらにスウェーデン資本のスペンスカ・セルローゼが Skeena Kraft社に、デンマーク資本のイースト・アジアテックが Tahsis社に、フィンランド資本が Eurocan Pulp and Pulp社に資本参加した。州政府は進出企業に対して Tree Farm Licence (林野管理権)、Pulpwood Harvesting Licence (パルプ用材伐採権、60年に制度化したもので内陸部に工場を誘致する目的をもつ)などを与えているが、州有林は分割しつくされ、たとえば60年半ばに、カナディアン・ロッキー・パルプ・アンド・ペーパーが6地区の州有林に申請したパルプ用材伐採権にたいしキッキング・フォース・フォレストとクルース・ネスト・バス・コールが反対運動を起こすなど、伐採権の認可をめぐる既設企業と進出企業との間で衝突が起こるまでになった。

このような北米資源の分割完了にさいし巨大企業がとった戦略を要約すると、次の通りである。

- ①経営を多角化するとともに、これまで使用されていなかった低質丸太・工場残材などの有効利用をはかるため木材関連部門をインテグレートする。いわゆる木材コンビナートの形成、
- ②林地に対する積極的な資本投資。インターナショナル・ペーパーの Dynamic Forest計画、ウェアハウザーの High Yield Forest 計画、マックミランの Intensive Forestryなど、
- ③新しい森林資源を求めて北アメリカ以外への進出、
- ④最大の戦略としては既存の資源保有を基盤にした世界的な市場支配、

アメリカ関税委員会が1973年にアメリカの多国籍企業の実態を報告した中で、アメリカ企業がカナダ、イギリスなどで各生産分野でどれだけのシェアをもつかを表3-14のようにまとめている。上位300のアメリカ多国籍企業が占める生産シェアは、カナダで52%、ブラジルで25%、メキシコで18%、イギリスで16%であるが、紙生産でもカナダで39%、ブラジルで25%、ベルギー・ルクセンブルク

表3-14 アメリカ木材関連企業による海外支配

単位：%

	カナダ	イギリス	ベルギー ル森ブルグ	フランス	西ドイツ	メキシコ	ブラジル
紙・パルプ	39	15	19	8	2	13	23
製材・木製品・家具	50	1	0	0	1	1	1
全製造業*	52	16	16	6	8	18	25

(注) *全製造業は、アメリカ多国籍企業上位300社による生産支配の割合

出所：注19のMultinational Corporationから。現資料はU.S. Tariff

Commission; Report on Implications of Multinational Firms(1973).

で19%、また木材・家具生産ではカナダが50%を占めており(1970年)、世界的な規模での生産統合を展開しているのである。多国籍企業のなかでも我が国と最も密接な関係があるのはウェア・ハウザーである。同社は前述のように所有林590万エーカー、その森林資産価値95億ドルで、資産価値では第2位のインターナショナル・ペーパーの39億ドルを大きく引き離している。対日丸太輸出量をみると、73年8.5億BF(340万 m^3)、75年8.6億BF、77年9.25億BFで、77年にはアメリカ対日輸出量24億BFの4割近くを占めているのである。

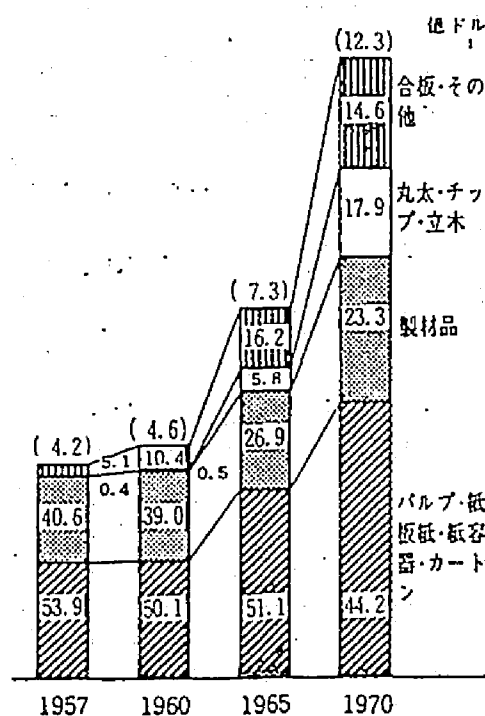
林業・製材事業から出発したウェア・ハウザー社は、1930年代にパルプ生産に、40年代に合板生産に進出しているが、本格的な経営の多角化は第二次大戦後になる²⁰。1949年、それまで利用していなかったレイモンド、クースベイなどの製材工場の廃材を原料にコンテナ板紙生産に参入、53年にはクラフト・パルプ工場をもち、木材関連分野を広げた。しかし、全国的な企業への発展は57年のKieckhefer Containner社とその子会社Eddy Paper社の大型吸収合併によってもたらされた。Kieckhefer とその子会社North Carolina Pulp社は、東はメーソン州、南はフロリダ州、西はカルフォルニア州にいたる全国各地に工場をもち段ボール、ミルクカートンなどを生産し、一方Eddy Paper社は、ニューヨーク州からアイオワ州にかけて段ボール工場をもち生産販売を行っていた。この合併は新しい分野・地域への進出であるとともに、ノースカロライナ、バージニアなど

南部で林地を取得する先駆けとなった。

1960年代に入ると、ウェアハウザー社はこの全国的な生産・販売ネットワークにくわえ海外進出を積極化する。66年にはフィリピン、マレーシアで現地企業から伐採権を買収し、北アメリカ大陸以外の土地で初めて森林伐採権をもつにいたった。“Annual Report(1966)”は「海外市場はわれわれに成長する市場の多様性とそれに関連した多くの利益をもたらす」と販売市場の重要性を述べている。また、69年には100%子会社のウェアハウザー・リアル・エステートを設立し、不動産業にも進出している(80年現在アメリカ5指にはいるホームビルダーでもある)。

1968年には10億ドル企業に仲間入りした。70年の売上高を品目別にみると、板

図3-4 ウェアハウザー社の
生産部門別にみた売上高



注) “Annual Report” から
作成。比率。

紙・コンテナ・紙器・カートン24.6%、製材品23.3%、パルプ・紙19.6%、丸太・チップ17.9%、その他3.4%の比率になっている。これを60年と比較すると、丸太・チップの売上が2百万ドル(0.5%)から220百万ドルと驚異的な伸びを示している。後に“Investment Research”誌(1978.8.28)は“The sale of export logs to Japan is Weyerhaeusers most profitable bussiness”と記し、粗収益の25~34%が対日丸太輸出によるものと分析している。アメリカ連邦有林・州有林からの丸太の対日輸出の規制運動が展開するなかで、自己の森林に原料基盤をもつウェアーハウザー社が対日輸出で優位性を確保した結果でもあった。

ウェアーハウザー社がもつ生産・販売のネットワークは表3-15のようであり、とくに紙器工場をカリブ海諸国のほかヨーロッパ・アフリカに13、販売拠点を海外に11箇所配置している。しかし、このように多数の国に子会社を設立し、海

表3-15 ウェアーハウザー社の事業所・工場の地域的分布

事業所・工場	アメリカ			カナダ	カリブ 海諸国	極東・ オセア ニア	ヨーロ プ・ア フリ カ	計
	東部	中部	西部					
主要伐採事業地	3	7	18	5		4		37
販売用パルプ工場	1		6	1				8
製紙工場	3		1					4
板紙工場	2	2	3		1		3	11
コンテナ・紙器工場	9	14	7		2		11	43
カートン工場	2	5	4		1		1	13
製材工場	3	4	11	6		1		25
合単板・ドア工場	5	7	7	2		1		22
パーティクルボード工場	1	2	3					6
ハードボード工場		1	1					2
サービス・流通センター	29	18	15			1		63
販売営業所	23	27	21	1		5	5	82

注) “1972 Annual Report” から作成。

外生産を行っているが、海外資産は全資産の4%、そこからの収益は全収益の

7%で、海外への生産移転、生産の国際化はあまり進めていない。むしろ膨大な国内資源を基盤にした世界的な市場支配に重点が置かれているようである。1980年の輸出額は11.4億ドルで(アメリカ輸出企業の第14位)、全販売高の25.1%であり、主要輸出企業50社の中で輸出比率の高さでは第9位である²⁾。この方向はその後さらに強まっている。70年代後半には木材関連分野で他社に遅れていた新聞用紙生産に参入したが、それは十条製紙と合弁(North Pacific Paper Co.)で、生産の半分を日本に輸出するという契約からなっている。

表3-16 アメリカ多国籍企業の海外活動(1976年)

(%)

企業名	海外販売			海外販売 の割合	海外利益 の割合	海外雇用 者の割合
	アメリカからの 輸出	全売上高のうち 海外売上高	海外子会社の 第三国への販売			
インターナショナル・ペーパー	7		23	20		21
ジョージア・ブラフマック		8				
チャンピオン・インターナショナル	(1)		22 ⁽²⁾	28	3	30
ウェア・ハウザー	24		7 ⁽³⁾	4	7	
クラウン・ゼラバット		15			20	22
セント・レジス・ペーパー	5		13	28	24	14 ⁽²⁾
ミード		5			12	
キンバリー・クラーク		34		39	18	53
スコット・ペーパー		45		15	18	

出所: 注19の Multinational Corporations から。資料の出所は United Nations Economic and Social Council, Transnational Corporations in World Development (1978), pp. 294-304.

注) 1. 5%以下。2. 推定。3. カナダを除く。

注)16. Paper Trade Journal, June, 1976. p.22~26.

17. 第二次大戦後、連邦税法の改正によつて立木所有者が自分の林地から生産した木材を自分の工場の原料として使用した場合、伐採木の市場価額とその費用との差額を、所得としてでなく資本収益とみなされるようになった。垂直的統合企業を優遇するこの措置によつて木材企業は林地を積極的に持つようになった。William G. Robbins; Lumberjacks and Legislators, 1982, p.246.

18. 1911年アメリカ政府は、カナダからの新聞用紙の輸入関税を撤廃した。このことがアメリカ資本のカナダ進出の契機になった。

19. The Pulp and Paper Industry of British Columbia, Apr., 1965, p.10. 本項はこの文献のほか Pulp and Paper Developments in British Columbia, May, 1966. Mira Wilkins; Multinational Corporations Encyclopedia of American Forest and Conservation History 1983. Jay O'Laughlin & Paul V. Ellefson ; New Diversified Entrants Among U.S. Wood-Based Companies : A Study of Economic Structure and Corporate Strategy 1982.によつている。

20. Ralph W. Hidy, Frank Ernest Hill & Allan Nevins ; Timber and Men—The Weyerhaeuser Story, 1963. および各年の Annual Report.

21. Fortune, Aug. 24, 1981.

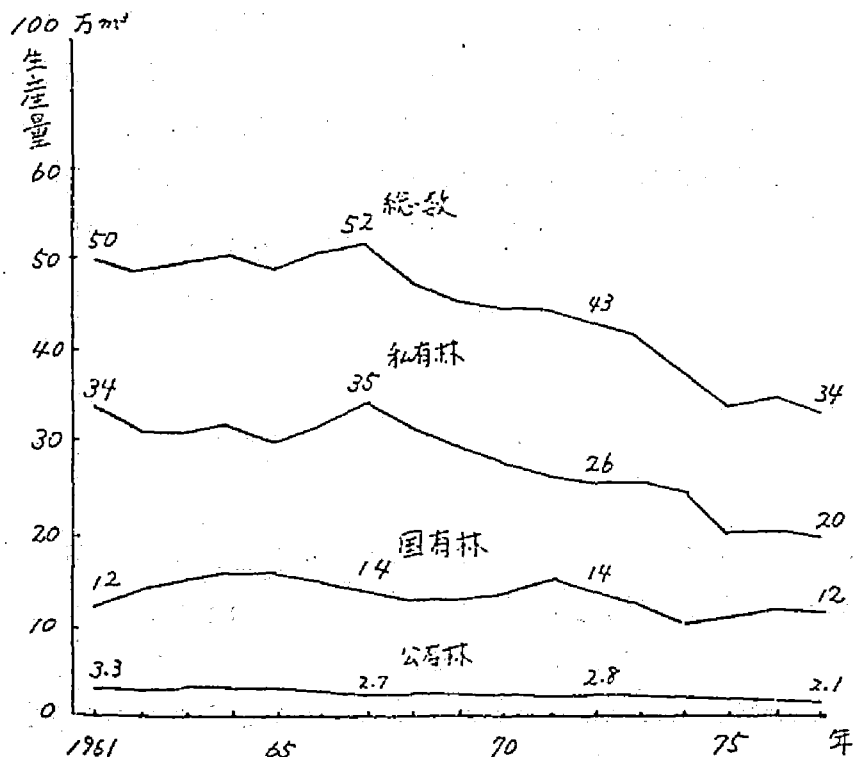
第4章 外材体制下の産地市場構造

第1節 国産材生産の縮小と原木市売市場

1. 国産材生産の動向

1960年以降の「高度成長」過程は、我が国の林業生産の停滞と国内自給率の大幅な低下という驚くべき事態をもたらした。木材生産量の推移をみると、60年半ばまで増勢が続いていたのが、1967年の5,180万 m^3 をピークにして衰退傾向をたどり、70年には4,500万 m^3 台に、さらに75年には最大時の3分の2に相当する3,400万 m^3 にまで落ち込んだ。また自給率では、60年の87%から65年71%、70年45%へと、その低下は顕著であつた。「開放体制」への本格的な移行と高蓄積をめざす独

図4-1 丸太生産量の推移



出所：『林業白書』(1978年) p. 67. 図の中の数字は内訳。

占資本の立場からの外材輸入政策は、短期間に外材輸入の急増をもたらし、市場に定着させた反面、国内林業を圧迫し、木材生産ないし林家経済の地位の低下を押し進め、国内自給基盤を切り崩してしまった。とくに太平洋沿岸ベルト地帯にたいする外材の集中的な攻勢は、我が国有数の私有林地帯の木材生産を広範に停滞させ、解体させてしまった。

75年の丸太生産量を針葉樹・広葉樹別にみると、総生産量の6割を占める針葉樹は64年以降減産傾向に転じ2,086万 m^3 (対63年比59)になった。また広葉樹は針葉樹とは異なり71年まで若干の変動を伴いながら増加傾向で推移してきたが、それ以降は減少に転じ1,330万 m^3 (対71年比69)となった。

樹種別にみると、針葉樹ではスギ804万 m^3 (24%)、アカマツ・クロマツ390万 m^3 (11%)、ヒノキ355万 m^3 (10%)など、広葉樹ではブナ106万 m^3 (3%)、ナラ71万 m^3 (2%)などとなっている。これを67年と比較してみると、スギ35%減、アカマツ・クロマツ49%減、ヒノキ31%減、ブナ53%減、ナラ33%減と、いずれも大幅な減少を示した。

またこの生産を担う素材生産業者の経営もこの間一層困難になった。業者数は60年の6.9万から71年の2.5万へと64%減で、ことに個人業者にあつては72%もの減少を示した。年間生産規模別からみると、500 m^3 以下の零細層の激減と、5000 m^3 以上の大規模層の増大という階層分化が進行した。このなかで森林組合による伐出生産は、林業構造改善事業をテコに、生産全体に占めるシェアは低いものの最も高い伸びを示した。

2. 国産原木流通の構造変化

国産材の産地市場は、歴史的には米代川の能代、熊野川の新宮、紀の川の和歌山などに代表されるように筏流に依存できる河口近くに発達した。その後鉄道・道路の発達や、また上流におけるダムを契機として輸送体系が一変し、市場立地も山元近く交通の要衝に移動してきた(天竜・桜井・日田など)。産地市場においては、多数の製材工場の集中と大量の原木の流通がみられ、さらに背後地には

林業生産、伐出業が展開しており、立木の伐採、原木の流通、製材および各種の木材加工を担う諸階層が、市場の経済主体を構成している。例えば桜井・橿原・天理市に広がる桜井市場は、後でみるように200を上回る製材工場、その原木入荷量70数万 m^3 (外材含む)、県内に20を上回る原木市売市場、これに建具、割箸など多数の関連業種を抱えており、地域の生産材を基盤にした複雑な生産・流通組織ができあがっている。

既に第2章で外材下の製材業の構造変化について分析したので、本項ではその再編過程における国産材の流通機構の全体像を明らかにしたい。農林省「木材流通構造調査」によると国産材の流通は図4-2のようである。

国産原木の流通はこの図に示されるように複雑であるが、その基本的なものは、

[Ⅰ]森林所有者→製材工場

[Ⅱ]森林所有者→素材生産業者→製材工場

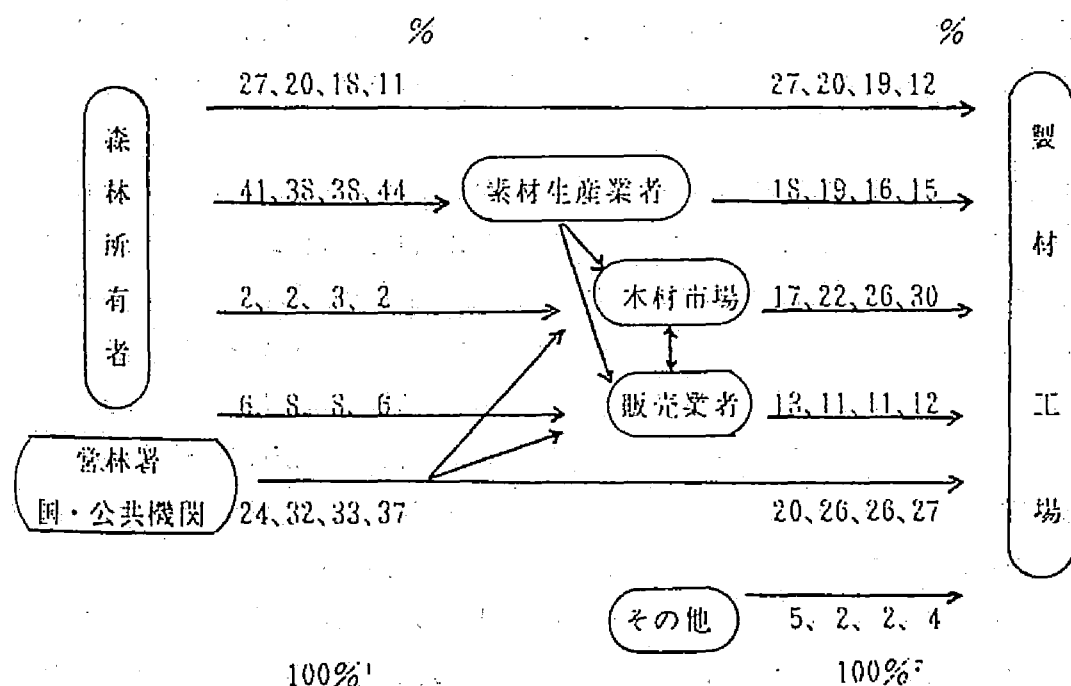
[Ⅲ]森林所有者→素材生産業者→原木市売市場など流通業者→製材工場

[Ⅹ]国・公共機関→製材工場

である。国産材の生産は60年代後半以降激減しているが、この中で国・公共機関から供給されるものが、67年24%から75年33%に拡大し、逆に私有林からの供給のウェイトは3分の2に縮小した。一方、製材工場が取得した原木量からその構成比をみると、67年が[Ⅰ]27%、[Ⅱ]18%、[Ⅲ]30%、[Ⅹ]20%(残りはその他)であつたが、75年には[Ⅰ]19%、[Ⅱ]16%、[Ⅲ]37%、[Ⅹ]26%と変化している。この間の変化の特徴は、国・公共機関のウェイトが高まったのに加え(Ⅹの拡大)、①戦後一貫して進んできた製材経営と伐出経営の分業化が一層強まったこと(Ⅰの後退)、②素材販売業者の役割が重要になったこと(Ⅲの増加)、である。さらに後者については、原木市売市場の発達が目され、製材工場が市場から仕入れる原木量は67年の17%から75年に26%に拡大した。

戦前には市売市場取引は、産地ではみられなかった。それが発展した背景としては、戦後過程で製材工場が立木伐出過程を切り離し、原木で仕入れることの有利な条件が出来上がったことである。戦後搬出過程の技術革新による出材期間の短縮や立木価格の高騰から伐出事業が小規模化した、こうした零細細切

図4-2 国産原木の流通形態



出所:「木材流通構造報告書」から作成。

注) 数字は左から1968、72、75、80各年の流通量の比率を示している。1は自ら伐採生産したもの、素材生産業者から、国・公共機関からの総数の合計を100%とした構成比、2は製材工場の仕入量総数(製材・合板工場からの仕入れを除く)を100%とした構成比である。

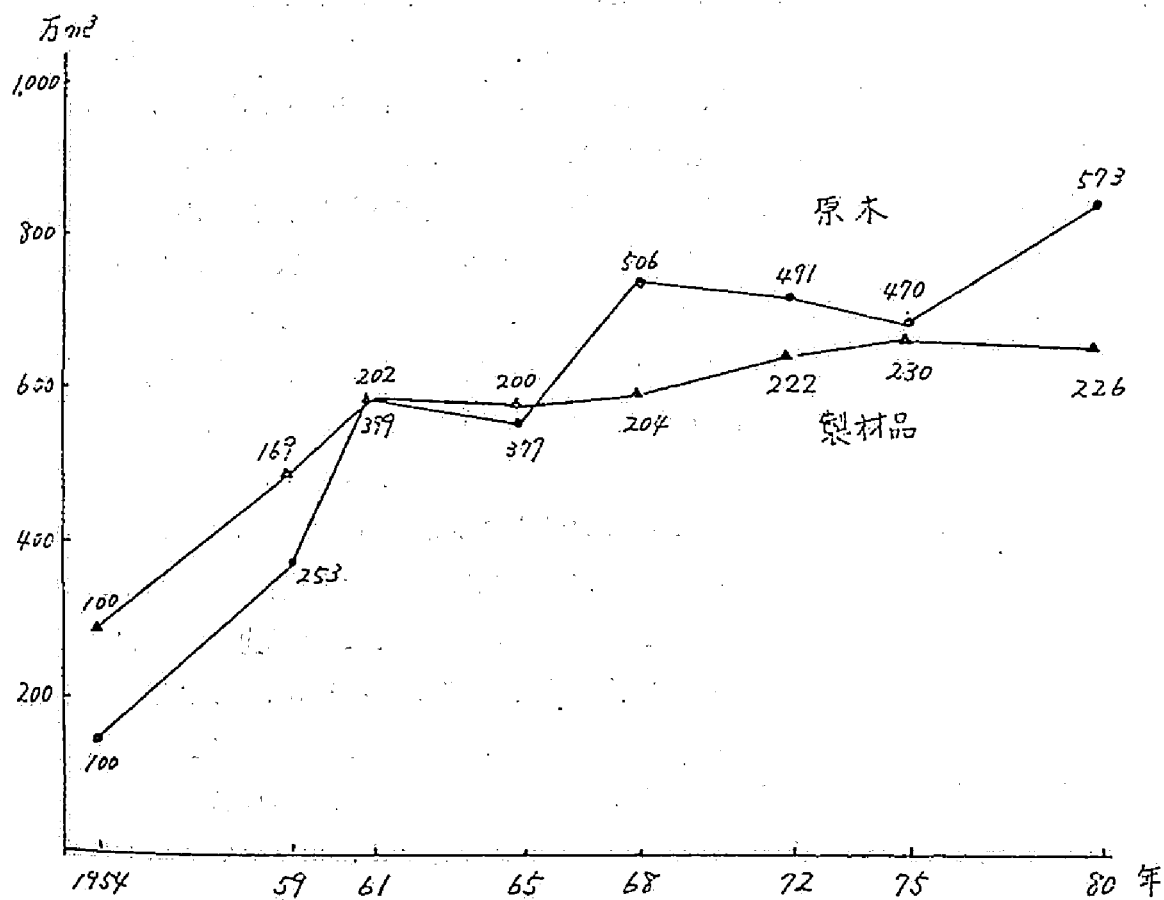
的に生産したものを自由な競争のもとに取引できる仕組みがこの「市場取引」であつた。公開で入札や、競りで取引され、出荷者にとっては定率の販売手数料、はえ積料の最低費用を支払う以外には売買過程で流通費用を必要としない。一方、この取引方法は買方、とくに中小製材工場の経営の合理化にも大いに役立った。即ち、市売市場では樹種、径級、長さ、元玉かどうか、などに仕訳して販売しているから、目的とする製品の原材料として必要なものを購入すればよいからである。また、立木購入のように原木を集荷するために資金を長期に固定しなければならないということもない。こうしたことが原木市売市場発展の条件になつた。

今では森林所有者から製材工場に直接流通するものが全体の5分の1以下になつているが(主に立木取引)、この形態は戦前には一般的なものであつた。製材業者あるいは産地問屋が山元に専属的なブローカー(木頭の「買子」、鹿沼の「先山」、新宮の「コセンバ」など)をおき、山買いに当たらせていた。製材業者は立木を購入しても伐出は直接行わず、庄屋・組頭などの労働組織を利用する請負わせ形態をとつていた。この古さをもつた形態は戦後過程で大きく変わり、民有林地帯を中心に素材生産業者の独立が進むのである。それは[Ⅱ]の形態への移行である。さらに、それは上述の理由から原木流通過程を担う原木市売市場の発展、すなわち[Ⅲ]の形態へ進む。こうした国産原木の流通機構は、我が国の零細細切れという特殊な林業生産構造と、外材体制下の製材生産構造に規定され展開しているのである。なお、[X]型は国有林地帯にみられる主要な流通形態で、地域的にシェアが高いのは、青森61%、秋田56%、高知48%をはじめ北海道、岩手、栃木、長野、宮崎の諸県である(75年)。

3. 原木市売市場の定着

木材市売市場の流通量をみると、図4-3のようで、原木と製材品とは異なつた傾向をたどつてきた。即ち、原木は1954年の149万 m^3 から61年の592万 m^3 に、さらに68年には751万 m^3 へと、この間5倍を上回る拡大を示した。一方製材品は、これとは対照的に54年の293万 m^3 から61年には593万 m^3 に拡大したが、その後は

図4-3 市売市場における原木・製材品流通量



出所:「木材市売三十年史」、「木材流通構造報告書」から作成。図の中の数字は1954年の流通量を100とした指数。

停滞状況で推移している。こうした動きは、これまで市売市場を支えてきた環境が60年代に入って大きく変化したことによるものであり、その要因として、外材体制下における製材生産の構造変化、消費地における製材品流通の大量化・短絡化等を上げることができる。

木材市売市場は1954年に252市場を数えた。そのうち原木市売をみると、最も流通量の多い県は奈良の23万 m^3 で、ついで大阪19万 m^3 、愛知18万 m^3 、東京17万 m^3 、岐阜12万 m^3 と続き、また製品市売は東京101万 m^3 、大阪56万 m^3 、神奈川27万 m^3 、福岡19万 m^3 、兵庫13万 m^3 が上位を占めている。この事実、製材品・原木いずれの市売も消費地で発達していることを示していた。産地の原木市売は奈良、岐阜を除けば量的に少なく、地域の原木流通を担うまでにはなっていなかったし、また林業地をかかえる地方でも製品市売の方が量的に多いところが少なくなかった。例えば、三重では製材品6.0万 m^3 にたいし原木取り扱いは5.1万 m^3 にとどまっている。同様な地域として徳島(各4.4万 m^3 、1.0万 m^3)、熊本(各7.0万 m^3 、3.6万 m^3)、大分(各2.0万 m^3 、2.1万 m^3)、栃木(各3.7万 m^3 、0.5万 m^3)があつた。三重についての実状はつぎのようであつた。

「三重県における市売市場はその当初においては製品市場から出発したものであつた。その典型的なものは松阪市の市場である。戦前において松阪市は山元製材業者の生産した製品を集荷して消費地(東京、名古屋方面)に出荷する集散地市場として問屋(いわゆる産地問屋)が存在していたのであるが、戦時中の統制期にこれらの問屋が営業を停止し、戦後復活出来なかった。戦後においては消費地からの買付けに依存せざるを得なかったのであるが、元来松阪市には製材工場が少なく山元に分散しているため、材の集荷部門を担当する産地問屋に代わるべき機能を持ったものが必要であつた。そこに木材協同組合が共同販売事業の一つとして市売事業を始め、かなりの成功をおさめたところから、株式会社組織のものがまた成立するのである。当初素材の取扱は製品に付随するものとして行なわれるのであるが、戦後の復興期をすぎて落ち着いて来ると製品の販売ルートは個々の工場において決まってくるし、消費地においても市売が発達するということから、中間的な産地における製品市場は、地場の消費材の一部分を取扱う程度のものになつてくる。そして素材の取扱が主体を占める

ようになるのである。』³

この結果、59年には三重の市売流通量は、製材品9.3万 m^3 にたいし原木34.4万 m^3 と逆転した。製品市売の流通量は東京・神奈川など大消費地市場では拡大したが、上でみた産地などではその位置を後退させたのである。

1961年になると原木市売の販売量も600万 m^3 近いものとなり、このうち近畿・東海が53%(313万 m^3)を占め、最も原木市売が発達した地帯を構成した。中でも奈良80万 m^3 、三重48万 m^3 、岐阜40万 m^3 の3県が突出している。各県の製材工場の原木取得における市売依存割合はそれぞれ90%、58%、37%と、原木市売市場が原木流通の基軸をなすようになった。

こうして原木市売は、吉野林業、尾鷲林業、東濃林業など先進的な民間林業地帯で定着したが、60年代中ごろ以降になると、後発林業地帯においても拡大する。すなわち近畿・東海から西日本へ、北九州から南九州へ、さらに東日本に、民間林業地帯から国有林地帯に拡大した。そして近畿・東海はむしろ停滞し、両地域のシェアは65、68年には44～45%に後退する。61～68年の地域の伸び率をみると、首都圏を除く関東の2.07倍をトップに、中国1.70倍、東北1.56倍、四国、九州、北陸が1.28～1.32倍であつた。

1968年の原木市売市場は463市場で、販売金額10億円以上が53市場、5～10億円が89市場である。販売金額10億円以上のクラスになると、取扱材積は平均44千 m^3 の規模になる(表4-2)。市場は青森を除く全県に分布しており、各県の市場数と取扱量は表4-3のようである。市場数では岐阜・福岡の31市場を最高に、奈良27、三重26、愛知23とつづき、10市場以上あるのは静岡、大分などを加えて15県になっている。また販売量からみると、奈良が100万 m^3 を越えて、他県を大きく引き離している。ついで三重・岐阜が50万 m^3 を上回り、これに愛知の47万 m^3 を加えた近畿・東海4県がとびぬけて大きい。これらにつづき大分、静岡、京都が30万 m^3 前後である。販売量10万 m^3 以上の府県は25に及び、原木市売の全国化が進行したといえる。これを近畿・東海を境に東西に分けると、東は静岡・千葉・栃木・長野の5県だけで、圧倒的に西日本が多くなっており、西における原木市売の定着化が進んでいることを示した。こうしたなかで、大消費地における原木市売は後退した。例えば、東京では1954年の取扱量の10分の1以下の規模になり、そこで取

表4-1 原木市売市場の取扱量(地域別・年次別)

単位:1000m³

	1954	61	65	68	72	75	80
総 数	1,485	5,918	6,624	7,507	7,289	6,975	8,507
北海道	・	8	30	19	5	11	・
東 北	1	163	221	255	298	283	424
関 東	258	570	768	992	794	873	955
(首都圏)	220	221	210	267			
(その他)	38	349	558	725			
北 陸	34	213	317	283	252	235	250
東 海	352	1,517	1,529	1,558	1,637	1,380	1,590
近 畿	505	1,619	1,437	1,774	1,330	1,379	1,393
中 国	38	602	1,004	1,022	1,021	1,614	2,142
四 国	148	418	459	535	674		
九 州	150	808	859	1,069	1,278	1,200	1,753

出所:「木材市売三十年史」資料、「木材流通構造報告書」から作成。

注:首都圏は東京・神奈川・埼玉・千葉、関東その他は茨城・栃木・群馬・山梨・長野・静岡。

表4-2 販売金額別にみた原木市売市場(1968年)

販売金額	市場数	取扱材積	平均
10億円以上	53	2,307千m ³	44千m ³
5～10億円	89	2,153	24
1～5億円	242	2,790	12
1億円未満	89	257	3
計	463	7,507	16

出所:「木材流通構造報告書」(昭和43年)から作成。

表4-3 都道府県別にみた原木市売市場(事業所数)と

原木販売量—1968年

取扱量 事業所数	5万m ³ 未満	5～10万m ³	10～20万m ³	20～30万m ³	30万m ³ 以上
20以上				福岡(213)31	岐阜(533)31 愛知(474)23 三重(551)26 奈良(1,002)27
10～19		石川	福島(125) 栃木(145) 千葉(153) 長野(127) 兵庫(175) 熊本(192) 宮崎(105)	島根(217)10 岡山(215)13 広島(283)12 山口(203)16 愛媛(200)13	静岡(302)14 大分(308)19
6～9	岩手 東京 滋賀	群馬 埼玉 福井	鳥取(104) 徳島(140) 高知(172) 宮崎(134)		
1～5	北海道・新潟 秋田・山梨 山形・香川 神奈川	宮城・長崎 茨城・佐賀 富山 和歌山	大阪(177)	京都(292)	

出所:「木材流通構造報告書」(昭和43年)から作成。

注:()内は取扱数量、単位1000m³。()の次の数字は事業体数。

引されるものは特殊な丸太に限定されるようになった。

ところで、これら原木市売市場は、主に製材業者や素材業者によつて組織されたものであつたが、60年代になつて森林組合の系統共販市売が新たに参入してきた。1975年度の府県森連の共販は、同年の市売市場の販売量約700万 m^3 のほぼ2割に相当する137万 m^3 を取り扱つており、原木市売のなかで重要な位置を占めるにいたつている。

森連による木材市売市場の開設は、1952年に岡山県森連が岡山市で製品共販をはじめたのが最初である¹。ついで大分県森連が54年から56年にかけて佐伯、大分、日田で共販市場を開設した。これら3市場の取扱量は56年に13千 m^3 、59年に19千 m^3 と着実な伸びを示した。また栃木県森連においては、53年から55年にかけて電柱材・足場丸太・稲杭の系統販売を行っていたが、56年に鹿沼、佐野で入札方法による市売を開始した。愛媛県森連は54年からパルプ材の集荷を手がけていたが、56年に松山で原木共販市場を開設した。当初、素材業者が生産したものを集荷していたが、やがて組合員に間伐を奨励し、間伐材を市売共販に結び付けるルートを定着させた。58年には松山だけで11千 m^3 だったが、同年に宇和島で、翌年には新居浜で共販所を開き、59年の取扱量が27千 m^3 に達した。

以上のように各地の県森連で共販活動が始まり、60-63年の間に43市場から85市場に増大した。地域的にはそれまでの関東・四国・九州に加えて東北・北陸・山陰の後発林業地帯で開設され、これまでの市売の空白地帯を埋めるものとなつた。販売量は61年の22万 m^3 から65年の77万 m^3 に増加し、全市売市場のその約1割に相当する量になつた。しかし、一市場当たりの取扱量は小規模で、経営状況は決して良好でなかつた。事業損益で欠損企業が15、また収支差引で50万円未満の市場が23もあるという状態であつた(65年度)。

65年9月全森連が主催した森連経営問題協議会は、木材市売共販の現在の立地が外材体制下で合理的かどうかについて検討を加えた。その結論は、

- ①産地と消費地との価格差が縮小したことによつて、とくに外材輸入港周辺は消費地製材業者相手の市売から産地市売への移行が必要となつてきた、
- ②この場合、市場をあまり奥地に移すことは買方の減少をきたし、あるいは談合による価格悪化と付売り化をまねく恐れがある、

表4-4 市売市場に占める県森連の位置

	1965		72		75		80	
	数量	%	数量	%	数量	%	数量	%
総 数	774(100)	11.7	1200(155)	16.5	1365(176)	19.6	1642(212)	19.3
北海道								
東 北	66(100)	29.9	105(159)	35.2	220(333)	77.7	221(335)	52.1
関 東	135(100)	17.6	243(180)	30.6	248(184)	28.4	317(235)	33.2
北 陸	62(100)	19.6	51(82)	20.2	54(87)	23.0	57(92)	22.8
東 海	60(100)	4.0	68(113)	4.2	75(125)	5.4	79(132)	5.0
近 畿	28(100)	1.9	51(182)	3.8	63(225)	4.6	68(243)	4.9
中 国	170(100)	16.9	259(152)	25.4	259(152)	28.1	287(169)	26.8
四 国	85(100)	18.5	148(174)	22.0	195(229)		288(339)	
九 州	168(100)	19.6	275(166)	21.5	251(149)	20.9	324(193)	18.5

出所:『府県森連木材市売事業の現況』(全国森林組合連合会)から作成。

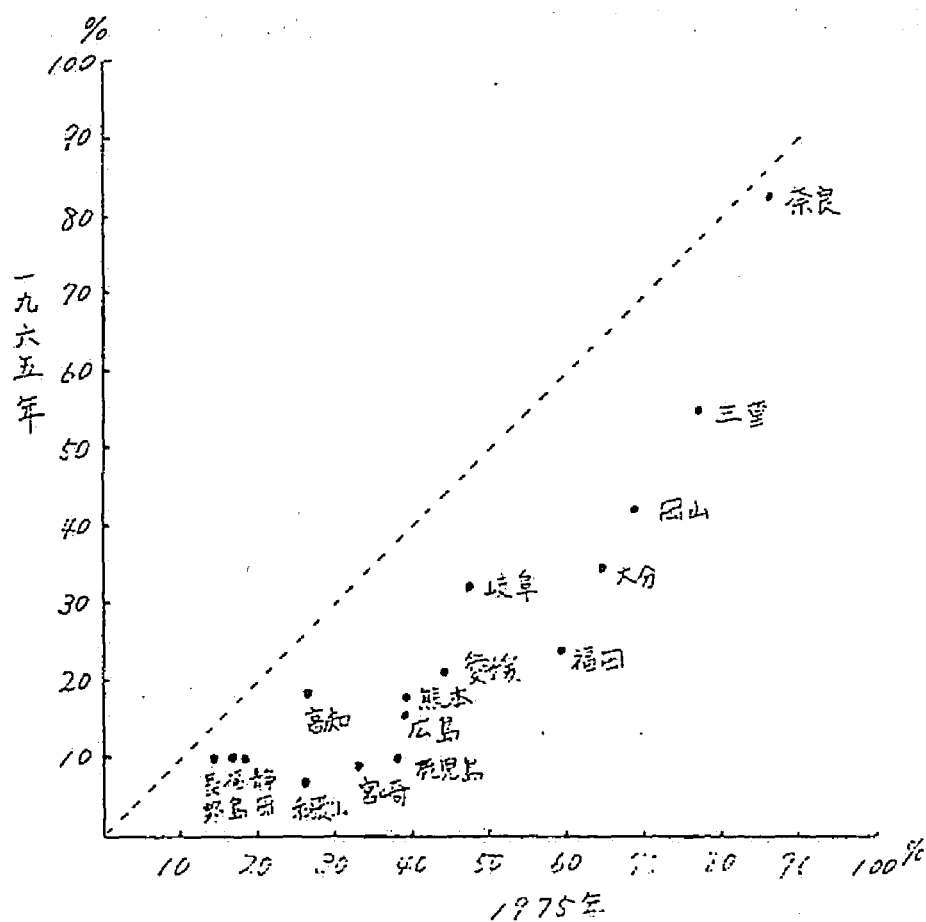
注:()は1965年を100とした指数。％は表4-1の各地域市売取扱量に対する比率。ただし、本表は年度統計。

③単位組合の合併、大型化に伴ない組合単独で市場を開設しようという動きには、森連市場の有利性を検討して系統化を指導していく、
 というものであった。これをうけて60年代後半からは各地で共販市場の統廃合を含む再編成が急速に進んだ。愛媛県森連では新居浜を閉鎖し、新たに東予、久万山、大州で市場を開設した。山形県森連ではソ連材の輸入増加に深刻な打撃を受けた西川のほか4市場を閉鎖し、かわりに林業地温海に市場を開いた。また京都府森連では唯一の舞鶴共販所を閉鎖した。一方、岩手県森連では従来盛岡、一関にくわえ遠野のほか3市場を山元に配置した。

市売取扱量は、こうした再編が軌道にのつて71年に100万 m^3 台に72年に120万 m^3 に拡大した。森連別には、多い順に愛媛(5市場)100千 m^3 、大分(2市場)93千 m^3 、宮崎(4市場)92千 m^3 、岡山(4市場)74千 m^3 、栃木(4市場)62千 m^3 で、表4-4にみるように、共販市売のシェアは、民間市売が発展している近畿・東海を除くと2割以上を占めるようになった。殊に、第二次林業構造改善事業、これにつづく新林構の広域事業による市場の整備と、一方で素材生産の担い手として森林組合にたいする政策的なてこ入れとは、素材生産から原木流通に至る過程の組織化を實現させており、中四国・九州などでは小径木を中心に量的拡大は著しいものがある。

原木市売は零細素材業者と国産材製材工場を結び付け、国産原木流通の基軸を構成するものとなっており、外材体制下の銘柄材産地化もこれを手段とするものである。図4-4から製材工場の市売依存度を主要な府県についてみると、各県とも国産材原木流通において比率を高めている。全国平均は65年16%、75年26%であるが、75年には奈良82%、三重77%、岡山69%、大分64%などと高く、30%以上の府県は27にのぼっている。この地域的特徴は、①吉野、尾盤、東濃、美作・勝山、日田、久万など民間先進林業地をもつ諸県で、多くが銘柄材産地化に成功しているところ、②規模は大きくないが地場需要にフィットする原木流通を担う市売市場の成立、例えば千葉、石川、福井、滋賀、島根、佐賀など林業県でないが全国平均を上回る展開を遂げている地域の二つであり、後者では「地場出荷型」製材工場の原木調達的主要な形態になっている。

図1-4 製材工場の原木入手における市売依存率(1965、75年)



出所：『木材需給報告書』(1965年)、『木材流通構造報告書』(1975年)から作成。

ただし、75年は国産材の仕入れについて。

- 注)1. 安藤嘉友「国産材生産の停滞と伐出業の再編」『日本経済と林業・山村問題』 東大出版会 1978年 が詳しい。
2. 安藤嘉友「木材市売市場の現状とその役割」(林政総研レポート) 林政総合調査研究所 1977年 p.29～。
3. 「木材市売市場の動向に関する調査」 林野庁林産課 1965年 p.266。
4. 田中茂「日本林業の発展と森林組合」日本林業調査会 1982年 p.177～193による。

第2節 吉野材市場の再編過程

1. 山元産地市場の形成

吉野・桜井両市場が吉野材の流通・加工過程を担う山元市場として定着したのは大正期以降であり、それまで吉野五郷(川上・小川・中莊・黒滝・西奥)の生産材は紀の川を流下し、河口の和歌山が集散市場であつた。木材はそこに集まった多くの筏問屋、仲買によつて取引され、明治後期には年間7~8万 m^3 (筏数量5~6万床)が流通し、大阪、兵庫を中心に広く瀬戸内海沿岸地域に積み出されていた⁵。

日本資本主義の発展、とりわけ第一次大戦時の好況期は、多くの面で市場立地に影響を及ぼした。交通機関の発達、なかでも鉄道網の整備とそれに付随した陸上交通の発展は、陸送を徐々に拡大させ、地域的流通に変化をもたらした。この動きは、山元における樽丸を中心とする加工品、鉄道・通信・電力産業の発展に支えられた電柱材の生産増加によつてますます強まった。また需要の増加とその構造変化は、地域の木材生産だけでは量を確保できなくなり、和歌山にも植民地やアメリカから大量の移輸入材が入ってくるようになり、市場における吉野材の地位は後退した。

川上郷の場合、立地上から明治・大正期を通じて7~8割を筏流によつていたが、小川郷では明治末にすでに組合が桜井に楠木・樽丸の委託販売会社を設立し、大正末には陸送が全産出量の35%に達していた⁶。また、鉄道の開設にともない1904(明治37)年に五條二見から大阪に送られたものが、吉野材産出量の2割にのぼっているし、1921(大正10)年の木材発駅統計によると大阪市場にむけて出荷する発駅は、川端(38,710石)をトップに3位下市口(36,217石)、6位吉野(24,700石)、7位桜井(24,637石)と奈良県が上位を独占している⁷。これらの事実は、県内各地に中継市場が形成されたことを示すものである。もっとも、新宮から大阪市場に海上輸送されたものが8万石を上回っていたことからいえば、県内の中継市場は小規模のものであつた。ともあれ、このころから山元に新しい集散市場が形成されるのである。

桜井市場では、1904(明治37)年鉄道が延び、駅周辺に角材・樽丸・磨丸太・足場丸太を取り扱う商人が集団的に立地するようになった(1907年ころの業者数17)。また前後して貨挽製材が出現した。第一次大戦中には、樽丸生産のブームを背景に木材業者36、製材工場10を数えるようになった。

昭和期に入ると木材の集出荷にトラックが使われるようになり、後背地は宇陀・東吉野に広がった。小川郷では不況克服のためであるが「自動車の普及や資本関係から、販売市場を桜井市場を中心とすることに、さらに努力すべきだ⁵⁾」という見解をだしている。こうして桜井市場は集散市場として徐々にその位置を高めた。

1935(昭和10)年ころには木材商は100前後に増え、桜井駅から発送する木材量も、木材16,535トン、磨丸太1,223トン、樽丸2,624トンに達するようになった⁶⁾。また製材工場は、平均馬力数が12馬力という小規模な丸鋸工場ながら16を数えた。いずれも貨挽を専門にしていたが、製品は柱角、とくにヒノキ角地を主体に挽立量16万石に達していた。しかし、集荷圏が多武峰から宇陀・東吉野の狭い地域に限られていたので、戦前期に大きく飛躍することはなかった。

一方、吉野・大淀町に広がる吉野市場の場合、集散市場として確立するのは吉野貯木場が完成する1939(昭和14)年以降になる。川上・小川・中荘三郷の産出量は、筏67千 m^3 、陸送材97千 m^3 (この割合は樽丸類50%、桧杉丸太・電柱材30%、その他20%)にのぼっていたが、その大部分は和歌山問屋(北村商店、柵屋商店など4商店)に委託販売しており、山元で製材加工するものは樽丸類を除くと少なかった。吉野市場は原木のまま通過する中継市場にとどまっていた。

しかし、山元市場が和歌山問屋に総括されることによる不利、筏流による中間経費の増嵩(問屋口銭、河川浚渫費、筏税、筏の損耗)、さらに昭和初期の深刻な山村不況などの理由から、新たな流通機構を模索する動きが出てきた。この具体化は、吉野貯木場(約10万坪)を造成し、その一角に製材工場を誘致するもので1939年に完成した。吉野における集散市場は、こうして山元木材業者主導で成立をみるのである。

2. 吉野材市場の構造

一般に産地市場は、製材業を中心に木材関連業種の中小零細企業がかたまって立地し、企業集団を形成している¹⁾。吉野材市場は前項で取り上げた桜井、吉野が中心地域で、戦前は丸太流通を基軸にした市場であつたが、戦後は製材加工を基礎におく生産・流通市場に変化してきたところにその特徴がある。そこで市場に立地している製材業の実態を通して吉野材市場の展開過程をみることにしよう。まず奈良県統計から製材業の特徴をみよう。

県下の製材工場は、60年代後半に大幅に増加している。年次的に追うと、60年の410工場から62年に480工場にふえた。64～65年の不況期には若干減少し、その後67年まで微増にとどまったが、67～68年に再び増加期を迎えて57工場という大幅なふえかたを示し、60年後半から70年代前半にかけて100工場が増設される。全国的に増勢が鈍化している中で、このような大幅増加は極めて特徴的なことであつた。

一方、動力出力数は一貫して拡大傾向をたどり、60年の9,918kwから65年の14,437kwに、さらに73年には60年の約2.5倍の26,656kwになつた。一工場当たりの平均出力数では60年の24.2kwから73年には48.0kwに上昇したが、全国平均(55.1kw)からみると、まだ小規模である(表4-5)。これを階層別にみると、規模の大型化に対応して、7.5～22.5kwの小規模経営は傾向的に減少したのにたいし、75.0kw以上の大規模経営は一貫して増加し、そのウェイトは60年の2%から73年には13%に高まった。大型化による効率の上昇傾向は全国的趨勢と同一であるが、奈良県の特徴は中規模の経営(22.5～75.0kw)が肥大しているところである。この階層は従業員6.1人(全国平均8.8人)でもつて素材消費量では全国平均を1割以上上回る高能率を実現している。高い生産性をもつ中規模層が吉野材生産の主要な担い手になつていることは、新規参入の著しい増加とともに、特徴として指摘できる。

以上は全県統計にもとづくが、製材業の地域的な集中立地の問題を取り上げよう(表4-6)。

桜井市と吉野郡(この中心は吉野・大淀町)が製材工場地帯を形成しているこ

表4-5 製材工業の主要指標(1973年)

		奈良県	全国
動力出力階層 (比率%)	7.5~22.5 kw	20	29
	22.5~75.0	67	53
	75.0 kw~	13	18
	計	100	100
工場平均	動力出力数 (kw)	48.0	55.1
	素材消費量(千m³)	2.59	2.56
	従業員数 (人)	7.3	10.2

注 農林省「木材需給報告書」から作成。

表4-6 地域別製材工業の主要指標(65年)

	階層別製材工場数					製材用動力出力数 (kw)	素材入荷量(百m³)		
	計	7.5~ 22.5kw	22.5~ 37.5kw	37.5~ 75.0kw	75.0~ kw		計	外材	国産材
奈良市	26	15	9	1	1	617	184	36	148
大和高田市	8	2	2	4	—	253	114	20	94
大和郡山市	6	5	1	—	—	99	12	1	11
天理市	12	3	7	2	—	348	68	0	68
橿原市	24	9	9	4	2	836	476	138	337
桜井市	118	27	47	33	11	4,971	3,817	554	3,263
五条市	34	5	4	22	3	1,593	739	92	648
御所市	13	6	3	4	—	341	200	5	195
添上郡	—	—	—	—	—	—	—	—	—
山辺郡	9	8	1	—	—	116	14	—	14
生駒郡	10	8	2	—	—	182	36	18	18
磯城郡	9	5	4	—	—	184	48	—	48
宇陀郡	39	25	10	3	1	887	621	4	617
高市郡	10	6	4	—	—	153	40	2	38
北葛城郡	16	6	5	5	—	452	326	28	298
吉野郡	123	52	40	30	1	3,405	2,563	110	2,453
(吉野町)	54	16	23	15	—	1,592	1,220	46	1,173
(大淀町)	26	14	5	6	1	784	840	34	806
県 計	457	182	148	108	19	14,437	9,258	1,008	8,250

注 農林省奈良統計情報事務所資料から作成。ただし素材入荷量の単位は 100 m³ とし、それ以下は四捨五入したので合計値は必ずしも一致しない。

とは表の指標からも明らかになる。桜井市に118工場、吉野郡に123工場が集中的に立地し、両方で県全体の53%に達し、出力数で各34%、24%を占め、生産能力の集中性は極めて顕著である。さらに、素材入荷量は各41%、28%のシェアを占める。すでに述べた前史をもつこの二極集中型市場構造は、「高度成長」過程で吉野市場と桜井市場の位置が逆転する。すなわち60年には、吉野市場は桜井市場より設備能力でやや劣るものの、工場数、素材入荷量では同等程度の規模をもち、能率からいえば上回っていた。しかし60年代半ばころになると、このような関係は逆転して桜井市場の急速な発展、吉野市場の相対的停滞が目立ち、その後両者の不均等発展が著しくなる。次に二つの市場の対応をやや詳しく取り上げよう。

(1) 桜井市場

桜井市場は我が国最大の内陸産地として発展しており、桜井市を中心に橿原、天理市に広がっている。桜井市内だけでも製材工場は174に達し、これら工場が集荷した原木は年間60万 m^3 を上回り、隣の橿原市を含めると74万 m^3 にのぼり、全国入荷量の1.2%を占めている(72年)。こうした戦後の著しい発展の背景として、次の三つの要因が挙げられる。

①輸送条件の変化とそれに伴う集出荷圏の再編。戦後のトラック輸送の目覚ましい発達、また流送の停止によつて道路交通条件が市場形成の決定的要因になったこと。桜井は交通の要衝として極めて良好な立地にあつて、集荷圏を背後の多武峰から東吉野・川上に広げる一方、消費地の大阪に近い距離にあるため市場の変化に鋭敏に対応することができた。さらに国鉄の通過が遠隔地輸送を可能にした。

②桜井市は吉野町にくらべて工場適地が多く、新規に開業することが比較的容易であつたこと。吉野町は平地が狭いうえに、工場用地に適する上地を「吉野連合会」が所有し、この土地を借り入れ新たに操業することは組合への加入条件が厳しいことから極めて難しい。この点は用地取得段階から自由に参入が可能な桜井市場と対照的であつた。

③高原木価を負担しうるような産業構造の成立。製材品を挽いた残りの背板を高度に利用する建具、割箸、曲輪、経木など多くの零細な家内工業的関連業種が発達し、これが高材価を支える基盤になっている。54年現在木材関連の事業所

は177で、このうち製材業以外の二次加工業が半数を上回る95にのぼっている。

戦後の桜井市場の形成は、20余りの賃挽工場の復活に始まり、激しいインフレ過程で賃挽業者や材木商が製材業者として自立化してきた。旺盛な木材需要、小資本で開業が可能なことなどの理由から新規に参入する製材業者が増加し、1950年にはすでに70工場にのぼっている。さらに53年に85工場、50年代後半には120工場に達した。この間規模拡大はそれほど顕著でなかったが、薄鋸の利用などにより原木の集約的な利用が進んだ。

加えて、このような我が国有数の産地市場として組織化するのに桜井木材協同組合の力が大きかった。

桜井木協は1949年11月に発足した。当時中小企業は、ドッジ・ライン下で強力なデフレ政策によつて資金難に陥り、販売不振、売掛金の回収不能など深刻な事態にあつた。木材業者が直面していた具体的問題は、原木業者及び大手製材業者にとっては安定した販売ルートを確保すること、多数の零細製材業者にとっては原木の確保とその金融をうけること、であつた。この問題は桜井木協の諸事業によつて当面解決された。

その一つが市売事業である。組合は換金を望んでいる組合員から手持ち原木の販売を受託し、原木不足状態にあつた製材業者に公開で販売し、買い付けた業者には手形による支払いを認めた。また、52年10月には金融部を設け、市売市場への出荷を条件に山手資金の融資を始めた。その利用実績は55年に1.2億円、59・60年には3億円を上回つた。

これらの諸事業は零細木材業者の資本金・信用力を補強し、その後の市場発展の起爆剤になつたのである。吉野材の原木流通における市売形式の定着は、素材業と製材業の分業化を進める結果になり、大手木材業者の中には原木市売市場経営を始めるものがでてきた(西垣林業57年、杉垣林業58年、桶辰林業59年)。一方、伐出部門から資本を引き上げた製材業者(主に上層)は、その資本を製材設備の更新に振り向け、限られた範囲であるが能率化・量産化に努めた。しかし反面、市売市場は必要とする原木調達とその信用買いを可能にさせるため、小規模経営を温存し、新規参入をも容易にさせる結果をもたらした。

ところで、60年代に入ると外材が大量に輸入され、全国的に臨海部を中心に大

型の外材製材産地が成立し(後述の広島もその一つ)、国産材中心の内陸産地が大きな影響をうけることになった。桜井市場も例外ではなかったが、吉野材という高級材の製材産地であることによつて、他の並材中心の産地がうけた影響とは異質のものであつた。桜井市場の変化は、60年代後半以降に著しい。すなわち吉野材の原木流通量の縮小に対し製材品の高級化によつて対応するとともに、大手製材業者は外材製材へ転換して、中下層製材業者の一部を外材の賃挽・下請経営に再編し、広範に吉野材ばなれを促進させたのである。またこの過程で、桜井木協は“一律平等主義を排し、成長企業の伸展を助長”する方向に運営を転換し(同組合「運営計画」70年4月)、外材依存の製材工場の「近代化」、「合理化」を側面から助ける方針をとつた。以上の展開過程を若干詳しく述べよう。

60年代前半、桜井市場は吉野材を中心に国産材33万 m^3 を消費し、工場の平均出力数は全国平均(29.4KW)を大幅に上回る42.8kwの規模をもち、全国的にみて大型化が進んでいた(63年)。こうした展開は、桜井木協とその代行浜の原木市売市場が、流通過程に延長された生産的諸機能を円滑に果たしたことが支えになった。市売市場は後述のように吉野林業地帯にとどまらず広い地域から原木を集荷し、その選別・品揃えによつて商品価値を高め、安定した原木供給を担った。それゆえ製材経営は、原木の小規模、少量流通に規定された多品目生産を基調とする以前の形態から、生産品目を専門化・特化するようになり、地域内での社会的分業を深化させた。このような生産力の展開は、50年代後半から定着しはじめた。63年当時製材生産はヒノキ役柱材10工場、ヒノキフローリング材5~6工場、スギ柱材10工場、スギ・ヒノキ割造作材3~4工場、スギ板材4~5工場、バタ角材5~6工場などに分化し、とりわけ吉野良質材の場合は分化が著しかつた。工場立地の集積効果に加え、各種専門化した工場と、さらに製材背板を利用する加工業の相互補完効果によつて、高い生産力水準が確保されたのである。

しかしこの市場構造は、60年代後半の外材の大量流通によつて大きな打撃を受け、スギ板材、スギ柱材、バタ角材など国産並材を生産してきた在来型工場の衰退を引き起こした。一方、大手製材業者の中には外材問屋・外材製材に転進するものも出てきた。

桜井市場の奈良県全体の中に占めるシェアは、表4-8のように72年に工場数38

表4-7 製材工場数・出力数の推移(桜井市場)

年	階 層 別 工 場 数					製材用動力出力数 (kw)	
	計	7.5 ~22.5 kw	22.5 ~37.5 kw	37.5 ~75.0 kw	75.0 ~ kw		
桜井市	60	75	21	22	25	7	2,970
	65	118	27	47	33	11	4,971
	68	164	61	57	31	15	6,452
	72	174	30	55	62	27	9,169
橿原市	60	12	9	3	—	—	218
	65	24	9	9	4	2	836
	68	28	7	13	6	2	1,004
	72	37	3	14	13	7	1,865

注. 前表に同じ。

表4-8 奈良県内における桜井・吉野市場の位置(シェア)

		1960年	65	68	72
工場数	桜井	20	31	37	38
	吉野	19	20	15	17
動力出力数	桜井	32	40	42	45
	吉野	21	16	15	13
製材入荷量 (千立木)	桜井	36(35)	46(44)	47(44)	54(48)
	吉野	33(33)	22(24)	18(21)	16(22)

注 (1) 前表に同じ。

(2) 桜井市場は桜井市・橿原市を、吉野市場は吉野町・大淀町を対象にしている。

%

%、動力出力数45%、素材入荷量54%であり、外材体制下に生産の集中を一層激しくした。階層別に動向を詳細にみると、75.0kw以上の階層は65年に13工場であったが72年にはその2.6倍の34工場に、また37.5~75.0kwの階層は37工場から75工場に増え、大型化が進行した。近代工場の出現とともに上層への生産の集中は著しく、小径木丸太の自動製材機、製材品の選別機など新鋭機械の導入によって生産能率を飛躍的に高めた。外材専門工場や外材中心の併用工場は、短期間に急増した。規模が大きくなるほど外材工場の占める割合が高く、75.0kw以上の階層では製材工場数の6割、37.5kw未満の階層でも1割に達した。これは、外材大型工場の出現だけでなく、外材をひく零細工場も肥大してスギ材(並材)専門工場が外材を併用したり、転換したりするものが頻出したことによる。

以上のように桜井市場の60年代後半の外材化は、きめ細かく挽く製材技術の特徴とする港湾製材産地補完型内陸市場への再編にほかならない。吉野材から役物をとる伝統的製材技術を米ヒバ・米スギ・米ツガの「多品種生産」に応用したわけで、それは、清水・田辺・広島などの港湾工場のようにラインを固定し、単一規格品を量産化する構造とは異質のものである。同様に本国挽製材品とも補完関係にあるがゆえに、外材を挽く内陸産地として大きく飛躍したのである。

原木流通量は65年43万 m^3 、68年58万 m^3 、72年74万 m^3 と増加がつづき、65~72年の間に1.8倍の伸びを示した。しかし、このうち国産材は、65年以降30数万 m^3 でほとんど増減なく、65~72年の間に5倍以上という外材の拡大が流通量の増加をもた

表4-9 素材入荷量の推移

(単位: 100 m^3)

	1960年	63	65	68	72	74
桜井市場	2,630	4,087	4,292	5,780	7,382	6,010
	2,493	3,316	3,600	3,750	3,438	2,531
	5%	19%	16%	40%	53%	58%
吉野市場	2,400	2,366	2,059	2,165	2,033	1,810
	2,370	2,320	1,980	1,903	1,611	1,525
	1%	2%	4%	12%	21%	16%

注 (1) 前表に同じ。

(2) 二段目は国産材入荷量。%は外材比率。

らしたもので、特に米材への依存度が強まった。もっとも、このような事態の中にあつても、桜井市場の最大の特徴である分業構造は変わらず、各製材工場が挽く材種や生産する商品を特化し、結果として市場全体が多種品目を生産する構造になっている。73年調査から事例を求めよう。

米杉(10工場)―良材は敷居、鴨居、長押など注文品を、並材は下地材、垂木、胴縁など既製品を挽き、下級材は集成材の芯材になる。専門工場のうちA社を核にその外業部として6工場が協業化をはかっている。

米松(7～8工場)―梁、桁など構造材の注文生産で、他に1～2工場がプレハブメーカーの構造材を下請け生産している。

米ヒバ(2工場)―A社の2工場で、アメリカからコードソー、エッジャーなど新鋭機械を導入し、小径木を挽く工場と大径木を挽く工場に分かれる。土台・柱・敷居・鴨居を生産。首都圏の間屋に出荷し、販売先をグループ化している。

米桧(2工場)―生産は月300m³程度で、地元同業者からの注文挽。

米ツガ(5～6工場)―米松・米ヒバ・米スギを挽く工場が兼ね、住宅公団の内部造作材の注文挽が主。

スブルース(2工場)―フリッチを建具材、造作材、集成材の芯などに再加工する。注文・既製品半々。

ラワン材(2工場)―米桧と同様地元同業者への販売。

北洋材(3工場)―胴縁、垂木、足場板、土止め板など既製品生産が多く、木材センター出荷や地元同業者販売が主。

ニュージーランド材(3工場)―バレット生産。1工場は米松に替わる仮設用材の生産。注文挽。

カンボジア松―フローリング、つき板生産。

外材全般(数社)―材種を特定せず、受注生産。

こうした動きの中で注目されることは、有力企業による系列下請、グループ化の再編が進んでいることである。代表的な企業のN社の場合(月間原木消費量は76年1,700m³、73年の好況期で2,800m³)、製品構成は造船用材25%、公団納材(フ

レハブ部材含む)40%、一般建築材35%であるが、このうち下請・外注率は造船用材のほぼ半分のほか、公団納材については5%、建築材では20%になっている。木材の大量消費と生産ロットの多様化に対応して有力企業は自己生産とともに外注部材・下請加工を増加させており、階層分化を激しくさせている。スギ材を挽く専門工場は62年と65年の不況過程で激減し、多くは外材併用工場に転換した。76年現在3工場にすぎない。

一方、高度の熟練技術に基礎をおき、吉野材の製材生産を支えてきた小規模経営は、原木生産の減少によって量・質両面から制約を受け、激しく競争している。とりわけ、ヒノキ材製材工場は、高級材の根強い需要と価格の相対的上昇を背景に家族熟練労働を強化し、同じヒノキ柱でも品質の多様性(一品生産)を強調することによって経営の維持をはかった。高級材を取り扱っている小規模企業が製材機械を新鋭化し、大量生産するにはおのずと限界がある。また生産が熟練労働に依存するが故に大規模経営が成立しがたい。しかし国産材製材が外材と競合し後退し続ける中で、小規模企業が高い経営水準を維持しているのも、資源立地型産業として吉野材の良質材製材経営の特徴といえる。もっとも、この良質材が徐々に確保しにくくなっている。

(2) 吉野市場

既述のように、吉野町を中心に木材の一大集散地が成立するのは、貯木場が竣工した1930年代後半である。木材統制直前には20工場の進出をみているが、多くは原木のまま消費地に出荷していた¹⁾。

第二次大戦後の吉野市場は、製材業者20、木工業者5、小割業者5の状態から始まり、木材消費の順調な増大および後背地の豊富な資源とその開発によって1950年代末までに飛躍的に発展した。この間樽丸生産の低下は著しく、48年7.3万丸、49年6.8万丸にのぼったものが、50年には3万丸に落ち込み(川上村生産量)¹⁾、木材需要は樽丸から建築材に大きく構造変化する。製材業(建築材生産)への参入は「吉野連合会」の組合員の子弟や製材番頭の独立によって増加し、統制が解かれた50年には75工場(「吉野製材工業協組」組合員)を数えるまでになった。

しかし、吉野市場の製材業の動向は、表4-10に明らかなように、60年以降工場数、出力階層別構成とも大きな変化をみせていない。一工場平均の従業員は63～

表4-10 製材工場数・出力数の推移(吉野市場)

年	階 層 別 工 場 数					製材用動力出力数 (kw)	従業員数 (人)
	計	7.5 ~22.5 kw	22.5 ~37.5 kw	37.5 ~75.0 kw	75.0~ kw		
吉野町	60	58	23	29	6	—	1,389
	63	57	16	27	14	—	552
	65	54	16	23	15	—	434
	68	50	11	21	18	—	384
	72	59	18	20	18	3	393
大淀町	60	26	12	7	6	1	752
	63	30	14	8	5	3	402
	65	26	14	5	6	1	370
	68	30	17	5	6	2	275
	72	33	15	10	4	4	209

注. 前表に同じ。

72年の10年間に11.0人から6.5人に減少し、経営規模の零細性を強めた。このように大きな変化がなかったことからみると、安定しているともいえるが、再生産構造からいえば停滞ないし縮小である。規模構成で特徴的なことは小規模経営への著しい集中であり、全企業の35%が7.5~22.5kwの階層に属し、一方75.0kw以上の大規模経営は2工場にすぎない。吉野材の製材生産が、勘と経験によつて習得した熟練労働に依存し、原木から可能な限り役物(色もの)を挽くことを最大の目途とする集約木取り方法であり、規模拡大による有利性を追及しえない状況からすれば、小規模経営の固定化は必然といえよう。この点「高度成長」期に外材に傾斜し、多角化をはかった桜井市場とは大いに異なる。

しかし、原木問題は深刻であり、このことが生産・流通過程に反映している。素材入荷量は、60年24.0万 m^3 、65年20.6万 m^3 、72年20.3万 m^3 で、この中で国産材は70年ころから減少傾向をたどっている。従つて、製材経営は、これまでのように柱角を主製品とするのではなく、フリッチ(つき板)生産に主体をおく挽き方をとる¹³など、原木を集約的に利用するとともに、製品の仕訳、細分化を強めている。しかし、資源の量的制約に加えて品質低下も著しく、本来の吉野材製品として市場で評価されるのは、生産量の約2割ともいわれる。良質材(ヒノキ原木で m^3 当た

り20万円以上)を挽く企業はごく一部に限られ、代表的な企業で月産200m³くらいの規模である。

一方、こうした中で外材原木に転換し量産効果を追及する企業もみられるが、労働力不足と立地の悪さから桜井市場のような展開方向はとれないでいる。吉野材の製材背板価格よりも割安であることが転換の契機になっているが、米スギ・スプルスなど約3万m³で、全流通量の16%にとどまっている(72年)。

さて桜井・吉野両市場の一つの特徴は、製材背板が早くから商品化し零細木工業の原料として使用されてきたことにあつた。ヒノキ丸太1本から柱を取ると残りとして4枚の背板が生じるが、節のない木目の通ったものなら一枚300~500円、肉の厚いものなら800円を越えている(70年)。しかし吉野良質材の不足が深刻になるとともに、背板から集成材の単板をとる動きが強まってきており、高い価格を生んでいる¹⁾。従ってこれまでどうり木工業者が製材背板を利用することは割高になつてきており、安い資材の外材を求める結果になつている。もつとも他方で木工業者は、建具品の「材料革命」(合成樹脂、アルミ)とともに大企業の業界進出によつて深刻な事態に追い込まれている。これらの事実は、これまで吉野材の生産・流通を支えてきた製材と木工生産の有機的な諸関係を製材と集成材生産という新しい関係に置き換えるもので、良質材に一層の高価格を成立させる要因となつている。

集成材生産に進出を試みた企業は県下に数多く、単板から集成材まで生産している一貫工場は15(吉野市場に4)を数える。このほか背板を購入し集成材を生産する専門工場、共同経営による集成材芯材工場も出現している。もつとも吉野市場は全体として縮小過程をたどってはいるが、他産地の原木では吉野材に代替しえないことから、この原料「枯渇」の解決に立ち向かわざるをえない。そして資源の高度利用を図るために上層企業は1億円以上の集成材生産設備投資をしており、集成柱生産では奈良県のシェアが全国の4割にのぼつている。

このような集成柱生産への進出は、これまでの小規模経営の固定化した吉野市場の構造を変質させ、製材企業の分化、再編を進める契機ともなる新しい動きである。

3. 吉野材流通の構造変化

(1) 原木流通過程

吉野林業を中心にした地域の原木流通過程は、原木市売市場の成立に特徴づけられ、その展開は戦後の発展を方向づけるものであった。1950年の桜井木協と吉野連合会による市売市場の開設に始まり、その後の展開は、戦前の森林所有者→木材商人(製材業者)という流通形態に代わり、森林所有者→素材業者→市売市場→製材業者という形態を一般化させた。農林省「木材販売構造調査」(1968年)をみても、奈良県の製材用原木、中でも国産材の流通における市売市場のシェアは8割に達し、全国でも最も定着している地域である(表4-11)。

表4-11 製材用原木の入手方法別入荷量(1968年)

(単位: 1,000 m³, () 内%)

	総 数	伐採生産したものの	素材生産業者から	木材市売市場から	木材販売業者から	輸出入商社から	その他から
奈良県	1,224(100)	44(4)	56(4)	830(68)	161(13)	109(9)	24(2)
{ 国産材	854(100)	44(5)	56(7)	685(80)	44(5)	1(0)	24(3)
{ 外 材	370(100)	—	—	145(39)	117(32)	108(29)	0(0)
桜井市場	583(100)	14(2)	11(2)	428(73)	74(13)	50(9)	6(1)
吉野市場	273(100)	11(4)	8(3)	225(82)	26(10)	1(0)	2(1)

注 (1) 前表に同じ。

(2) 桜井市場は桜井市、吉野市場は吉野郡を対象にしている。

これまでに指摘したが、市売市場の成立を必要とした条件をまとめると、

- ① 零細製材企業の新規参入の増加。もともと小資本で開業したため仕入れが小口分散的であり、これに対応した流通組織を必要としたこと、
- ② 木材価格の高騰によつて立木供給・素材生産の零細分散化が強まり、加えて輸送手段の流送から陸送への変化がそれを可能にした、
- ③ 天然産物で商品の品質差が大きく、それが元玉か、二番玉か等々によつて使用価値は著しく相異なることから、逆に流通上ある程度規格化・標準化による秩序づけを要請されるようになったこと、

などが挙げられる。そして、戦後桜井・吉野市場で市売による取引が最も普及したのは、つぎのような市場の諸機能があつた。

①製材生産の基本が、特殊高級銘柄品を生産する品質本位の集約木取技術であるために、それを生み出せるような良質原木の確実な集荷と、集荷した天然産物を仕訳・調整する過程を必要とした。

②次に指摘されるのは市場の流通金融機能で、素材生産業者に立木の手当資金を融通したり、製材業者に30～60日の手形払いを認めるなど、信用を供与したこと。この機能は市場の生産・流通の円滑な活動を助けた。

全国的にみて原木市売市場の発展は、素材業者を伐出生産過程を担う資本として社会的に分業化させたが、吉野・桜井市場の特殊性は山守の素材業者化である。川上村の素材生産は、戦前から1950年半ばまで資力ある山守に限られており、立木取引をめぐる山林地主、山守、素材業者の三者の関係は次のようであつた。

「立木売は山守に売の場合と山守に非ざる素材業者に売の場合に分けられる。山守に売られる場合は通常二、三割位市価より低い。これは山守の特権である。彼らの多くは素材業者を兼ね、中には製材業者をも兼ねている場合がある。彼らに売られなかつた立木は他の素材業者(又は製材業者)に販売されるが、林主が商談を進める場合は山守の仲介が必要であり、もし仲介なしに林主が行なえば「抜け買い」と称して非難される。」¹⁵

しかし50年代後半以降、上述の立木が山守以外の素材業者に売られるケースはほとんどなくなり、山守の素材業者化が一般化する。その背景には、①輸送が陸送に変わった結果流通過程の危険負担が少なくなつたこと、②戦前は問屋から資金を借り仕込みをしていたが、桜井木協や吉野連合会の組合金融が金融面から素材生産を容易にしたこと、③木材価格の傾向的上昇に加え、「2～3割位市価より低く」購入できる「特権」を山守自らが利用することになつたこと、など林業生産を取り巻く条件変化があつた。木材価格の上昇過程で山林地主が地代部分を取り込んだこと、主伐生産の大幅な縮小によつて主伐時点で入る山守料収入は減収となり、さらに山守は跡地造林など事業量の減少を余儀なくされた。そのため育林過程にとどまらず伐出生産・販売過程で利益を追求するようになったのである。

周知のように、吉野林業の育成過程の特徴は、密植・多間伐・長伐期経営によって通直、無節材を生産するところにあるが、この技術体系を成立させた背景に間伐材を利用し、その価値を有利に実現できる市場条件があつた。表4-12に示したように、除伐材は稲足に、1～3回目の間伐材が束木・稲掛に、4～5回目の間伐材は足場丸太に利用され、以後主伐までの数回の間伐材は小丸太・中丸太として流通し、育林管理と除間伐材の利用が有機的に結合していた。

表4-12 間伐材の用途と見込価格(1962年)

回数	林齢	歩合 (本数に よる)	利 用 材	見 込 価 格	備 考
除伐	8	—	稲足	稲足 10 (50)	一本当
1	14	23.5	束木 稲足	束木 (海布) 60~80 (100~150)	"
2	17	22.0	束木 稲掛	稲掛 70~100 (250~300)	"
3	20	22.2	束木 稲掛 足場	足場 300~500 (550~600)	"
4	24	23.5	足場	小丸太 2,000~2,500 (5,000~6,500)	石 当
5	29	22.3	足場 小丸太	中丸太 2,700~3,500 (7,500~8,500)	"
6	35	22.0	小丸太 磨丸太	大丸太 3,500~4,500 (10,000~)	"
7	42	21.4	小丸太 中丸太		
8	50	20.6	小丸太 中丸太		
9	60	21.3	中丸太 大丸太		
10	71	20.0	大丸太		

注 (1) 『川上村の林業』(1962年度)、川上村森組、をもとにしている。
(2) 見込価格の括弧内は75年価格。間取りから。

しかし、外材流通の定着はスギ小丸太需要を後退させ、また農業の機械化が稲掛・稲足を不要にし、建築基準法の改正は足場丸太の需要を減退させ、これまで確立していた林業生産、流通の有機的・技術的結合を切り崩してしまった。山林地主は高級材指向を一層強め、主伐を手びかえて林木蓄積の造成に努めた。図4-5に示すように川上村の木材生産量は、75年には50年代半ばの三分の一にまで落ち込んでいる。

山林地主のこのような伐りびかえに対して山守は、育林過程に生枝打という伝統的な吉野林業からみれば「むだな入り用」をかけ、生枝打した間伐木からの磨

丸太生産をふやすなど、以前に足場丸太に使用していた間伐木の高級材としての利用を図っている。このために間伐木の選びかたは、「劣等木を伐って‘あし’をそろえる方法から、人工紋丸太向きの優良木を伐る方法」に変わってきている¹⁶。

今日、我が国の林政基調が安価な木材を外国から受け入れる場を拡大する方向にあることから、吉野林業は“資源温存”、“国際分業（高級材生産）”の路線を展開していちおう成功しているかのようである。しかし林業の再生産構造は上に述べた事実からも危機的な状況にあるといえる。

（2）製品流過程

60年代の「高度成長」を通して桜井・吉野両市場の生産は著しく拡大した。前半期の製品流通をみると、桜井がひき角（柱角）、吉野がひき割（造作材）を主製品とし、その販売先は京浜、阪神地区に8～9割を送っていた。しかし、60年代後半以降外材を原料基盤にした製材産地が臨海部に形成され、それが桜井あるいは県内の五條のような内陸部に拡大するにつれて、外材製品が大量に流通しはじめ、国産材製品が駆逐されるようになった。殊に国産並材製品の米材・ソ連材製品への代替が、「安くて加工し易い」、「均質材が大量にそろえよう」などの理由から急速に進んだ。

奈良県産製品の販売圏は図4-7に示したように変化しており、次のように特徴を要約できる。

- ①京浜地区のシェアの低下—69年まで首都圏が販売量の20%以上に達していたが、71年には16.8%に落ち込んだ。73年に19.2%に回復したが、再び75年には17.2%になった。
- ②近畿地区（地元県内販売を除く）のシェアの低下—62～65年は全販売量の半数に近かったが、72年以降40%を下回っている。
- ③地元県内販売の増加—60年代前半には20%程度であつたが、71年以降30%台を確保し、地元消費の拡大が著しい。
- ④北陸地区のシェアの上昇—60年代前半には全販売量の1%にすぎなかったが、70年前後から増え、73～75年には8%になった。また上記以外の地区も傾向的に

図4-5 川上村木材生産量の推移

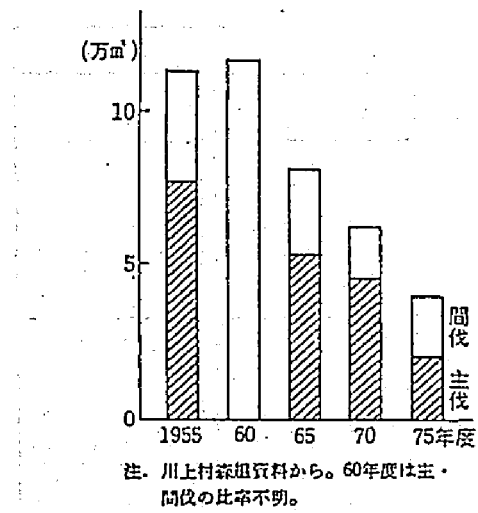


図4-6 原木市売市場の流通量

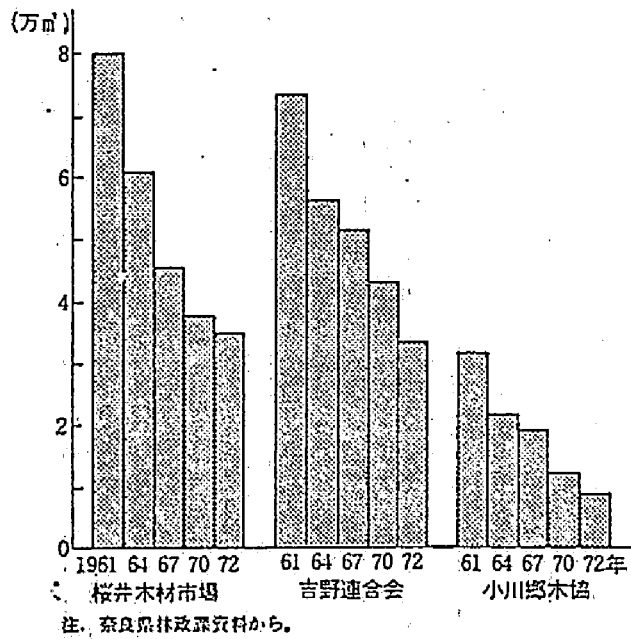
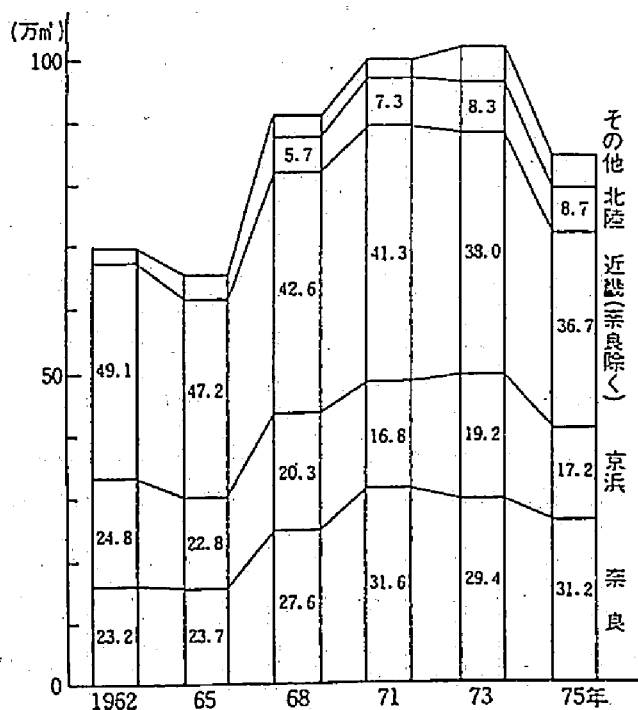


表4-13 製材品の材種別・販売先別数量比(1963年)

	板井市場	吉野市場
出 荷 量	100% (259千m ³)	100% (112千m ³)
(材 種 別)		
建 築 用 材 { 板 類	13	7
ひき割類	33	45
ひき角類	39	32
そ の 他	15	16
(販 売 先)		
自 県	14	7
首 都 圏	28	57
近畿圏(自県除く)	53	35
中京圏(愛知岐阜)	2	0
そ の 他	3	1

出所：表4-11に同じ。

図4-7 奈良県製材品の販売先



注：農林省『木材需給報告書』各年から作成。数字は比率。

拡大している。

以上のように販売圏は、京浜・阪神消費地市場から後退、地方市場・地場消費のシェア拡大という構造変化がみられる。特に人口の郊外拡散に伴い奈良・橿原・桜井・生駒諸都市の膨張は著しく、この地区の持ち家、建て売り住宅の建築需要が増加した。地元販売拡充は「吉野材ばなれ」が急速に進んだ桜井市場でとくに重視された。例えば71年11月開設された桜井木材団地内の製品センターが組織的な試みの一つである。「組合資料」は設立経過を次のように明らかにしている。

「桜井の木材界はもともと吉野郡と多武峰付近の美林をバックに産地製材として全国にその覇を称えて来たものでありますが、内陸材の逼迫に伴う外材の大量輸入、大阪の都心から40軒圏という立地条件による周辺の住宅都市化、徐々に浸透する流通機構の変遷等によりまして、近畿圏としての桜井業界を再認識する必要にせまられました。その要請により誕生しましたのが桜井木材団地センターであります。」

もっとも、この共同販売の試みは、その後「買い集め商」的製材経営、すなわち自分の工場で挽く材種を専門化し、そこで賄えない製品を他の専門工場から仕入れ品揃えして販売するような経営、の出現で解消されている。

また、こうした地場売りの拡大に加えて他県産地からの売り込みもふえ、他県材の入荷は70年代初頭には60年ころの3倍以上になっている。外材製品がその規格性によつて国産材(並材)市場を圧迫し、拡大したのに対し、吉野材製品の受けた影響と対応はどのようなものであったか。

吉野材製品は品等区分を細分化し、この中で材質や製材技術など優れた点をイメージ・アップし高級材を売り出すとともに、これとセットで吉野並材市場を確保してきた。「高度成長」期の対応は、「木協」等による北陸・東北地方への販売PRや企業自ら販売会社・直販店を消費地に設置し、販売圏を広げるとともに価格維持を図るというものであった。この動きは73年以降の不況下で一層強まっている。中間商人の流通取奪から自らを守るために、生産地で卸売り販売をはじめ流通過程を掌握する動きもみられる。すなわち「吉野製材工業協組」は74年9月、吉野材が量的に不足し、売手市場化したことを背景に「吉野材センター」を開設

している。それは「センター」が在庫機能をもつことによつて生産者の手取価格の維持を図る一方で、従来吉野市場の販路が東京中心であつた構造をある程度地元卸売りに切り替え、地方都市の高級材志向に市場を求めようとするものである。この業界ぐるみの試みは「高級材」といへども市場問題が深刻であることを物語るものである。

- 注)5.6. 吉野木材協同組合連合会「吉野連合会の歩み」同会 1974年 p.29。笠井恭悦「林野制度の発展と山村経済」お茶の水書房 1964年 p.279～282。
7. 農商務省山林局「大阪木材市場」1924年 第2章。
8. 前掲「歩み」p.37。
9. 桜井木材協同組合「桜井木材史」同組合 1973年 p.75。
10. ある特定地域に特化した産業を、A. マーシャルはLocalized industryといい、これを成立させている要因としては資源・交通条件など外界的条件が大きい、そこが選ばれた場合、①機械、生産工程、企業組織上の改良が直ちに他に波及し、この着想が新たな着想に結び付き、②補助生産業が発達し、原料の供給、流通組織上多くの便宜が保証される利益が大きい、ことを挙げている。この考えかたは産地市場分析に有効である。新野幸次郎「現代市場構造の理論」新評論 1968年 p.227～229。
11. 1938(昭和13)年調査のさいは、吉野町に丸鋸工場19(従業員168人)があり、年間71,400m³を挽いていた。また貯木場進出企業の計画によると、原木消費は一工場当たり3,000～15,000m³である。前掲「歩み」p.125～127。
12. 樽丸需要の減少は安い工業製品によつて駆逐されたもので、いわゆる「材料革命」の結果であつた。樽丸にはスギ60～70年生の節のない最も良質の元玉、二番玉を使い、山元の丸太価格は建築用材の1.5～2.0倍していたといわれる。
13. 坂本義一氏からの聞き取りによる。
14. 集成材に使用するヒノキの単板は、一枚当たり無節のものは400～700円、上小節のものは200～300円で取引されている。一方、無節の集成柱一本には、単板が無節1枚、上小節3枚が必要で、その芯材には北洋材を使ってい

る。芯材一本2000円、集成柱月産2500本の規模で、製造原価6000円、卸値6800円、小売価格12000～13000円(いずれ76年8月当時の価格)。

15. 奈良県労働部職業安定課「奈良県製材業及び林業の実態」1958年 前掲「桜井木材史」p.148から再引用。

16. 住川竜三、加藤信夫氏からの聞き取りによる。

第3節 外材製材移行過程の広島市場

1. 市場の展開過程

広島は戦前炭鉱住宅用建築材・枕木・坑木などを旧朝鮮・満州・北支に送る軍需資材補給基地として重要な位置を占め、山陽木材防腐、丸五木材、小林木材などが活躍していた。1937年の県調査によると、市内の木材需要は210万石(素材換算315万石)にのぼっていた。言うまでもなく敗戦はこの構造を大きく転換させた¹⁷。

1950年代に入ると、復興需要がピークを超え、県は生産県構想に沿って生産材の県外移出を強力に推進するようになった。この輸送基地となったのは宇品の旧陸軍運輸部構内の接岸地帯であつた。最盛期の57、8年には、特産のマツ材やスギ・ヒノキ丸太・杭丸太・坑木・パルプ用材など月5万石が和歌山・阪神・東海・四国に移出されていた。広島市場はもともと太田川本川筋の横川町・鷹匠町・舟入町に木材業者・製材業者が集中し木場街を形成していたが、この頃には宇品が西日本最大の集散地になっていた。しかし、58年ころから広島港の整備が進められ、これら業者は広島港西部地先の埋立地の一部に移転し、そこに素材業者を中心とした宇品木場が形成された。

これより少し前、広島市の都市計画によつて本川筋の業者は営業活動の制限を受け、県の進める中小企業団地に22社が移転した。この吉島団地は製材業者中心であつた。こうして素材の宇品木場、製材の吉島団地が臨海部に誕生し、その後の広島市場の競争力強化に大きく寄与することになった。

さらに外材輸入の増加をひかえて、広島県では62年恒久貯木場の建設と広島西港区に20万坪の埋め立てを行い、中小企業団地を建設する計画を策定した。木材業界はこの一角に35,000坪の土地を取得し、製材・加工を専門とする「全国でも屈指の規模と内容」の出島木材団地をもつ。この団地は、①水面荷さばき場の至近距離にあって製材経営に有利なこと、②隣接地に木材移出基地(宇品)をひかえ、輸送に便利なこと、③吉島団地にも近いこと、など優れた立地環境を有し、進出した企業は、製材21社、木工6社、フローリング5社、ベニヤ合板2社、パネル2

表4-14 木材団地の概要

区 分	吉島木材団地	宇品木材団地	出島中小企業団地	廿日市木材団地
所 在 地	広島市吉島町	広島市 宇品町本場	広島市出島町	佐伯郡廿日市町
造 成 面 積	20,000坪	20,000坪	30,000坪	18,000坪
進 出 企 業 数	22社	16社	42社	13社
団地造成の動機	旧軍用地の転換	港湾整備の 代 替(埋立)	中小企業の育成 事業(埋立)	水面貯木場の効 率的活用(埋立)
しゅん工年月	33.12	35.6	39.6	39.9
開 発 主 体	広島県	広島県	広島県	広島県

出所：広島県林務部調べ。

社、チップ2社、建具1社などであつた。64年には廿日市にも木材団地が造成され、そこには製材7社、合板1社、木材販売3社が進出した。

以上のように広島港の臨海部には4つの木材団地が次々と造成され、有力な木材企業が育成され、工場の競争力は後述のように強化された。それはこれまで背後の中国山地から生産・供給された国産材を放棄し、外材を原料基盤にするもので、大規模な機械化・近代化による量産体制を確立することによつて西日本最大の製材産地になつたのである。

2. 外材輸入の沿革

広島県「木材流通動態調査結果」によると、広島市の製材用素材需要量は、67年967千 m^3 、68年1096千 m^3 であるが、このうち外材が各86%、90%を占めており、外材の圧倒する市場である。

広島港における最初の木材輸入は1958年9月で、それまでは大阪・神戸港で荷

あげされたものが入っていた。パイリング用の米松丸太や、大阪で製材した南洋材の半製品が流通し、東洋工業の自動車ボデー材なども60年ころまでは大阪・名古屋に製品を発注していた。58年に直接入ってきたが、それは定期船の割積みで、広島港への回船料をとられる関係から当時の需要の3カ月分も一度に輸入しなければならない状態であった。ソ連材は59年に初めて輸入されたが、当時は全北連傘下の荷受組合がなく、奈良組合の枠で入れていた。

1958年度以降の輸入量は表4-15のようで、58年17千 m^3 、59年62千 m^3 、60年124千 m^3 と増加し、その後加速度的に拡大して、67年には100万 m^3 を上回った。その特徴は、初期には南洋材が6割以上を占めていたが、61年以降は米材・南洋材が相半ばするようになった。前項でみたように、60年前後に造成された工業団地に大径木を挽く製材工場が進出し、ここを加工基地として中国各地に米材・南洋材の製品・半製品を売りさばく体制ができあがったのである。南洋材ではラワン材が合板(県下に3工場)、家具、建具用に、アビトン・カポールは自動車ボデー材、フローリング用に、サラワク材は土木用材・製函・パネル材に、加工容易なジョンコンは家具用に向けられた。広島市場は背後に府中という家具産地や、東洋工業・新三菱重工業水島向けの自動車ボデー材の需要をもっており、またフローリング生産では67年に20工場を数え、その生産量は月産50万 m^2 に達し全国生産量の3分の1におよんでいた。60年代はこうしたアビトン・カポール中心の南洋材輸入に米材の増加が加わった。

広島県はマツの生産が全国第一で通直な良質材産地として知られ、古くからマツ材の取引が盛んであった。製材工場はこのマツ材を主原料として発達した。この生産体制は質を追及するスギ・ヒノキ製材工場と異なり量産方式をとっていた。量産体制のもとでのマツ原木の不足、交易条件の変化に伴う外材の入荷、こうした状況が製材工場にマツ製材から米材、ニュージーランド材製材への転換を可能にさせたのである。

米材丸太を揚港からみると、広島は65年には大阪・清水につぐ輸入量になっており、67年からは清水・和歌山とともに50万 m^3 を上回るものになっている。殊に米ツガ丸太輸入では清水につぐ量である。64年には米ツガが88.5%、米マツ5.5%であった。その後米ツガの割合は低くなつたが、67、8年でもなお4分の3を

表4-15 年度別輸入実績(広島港)

単位:100m³

年度	南洋材	米材	N.Z材	北洋材	他	合計
1958年	139(83.8)	27(16.2)	-	-	-	166(100)
59	392(63.6)	32(5.1)	84(13.6)	109(17.7)	-	617(100)
60	774(62.5)	142(11.5)	253(20.4)	69(5.6)	-	1239(100)
61	1443(46.6)	1176(38.0)	392(12.7)	54(1.3)	30(1.0)	3095(100)
62	1884(48.7)	1545(39.9)	224(5.8)	215(5.7)	-	3869(100)
63	2520(47.7)	2348(44.5)	346(6.6)	71(1.3)	-	5285(100)
64	2646(44.6)	2960(49.9)	329(5.5)	-	-	5935(100)
65	3929(51.2)	3388(44.1)	359(4.7)	-	-	7676(100)
66	4802(48.8)	4559(46.3)	487(5.0)	-	-	9848(100)
67	4695(43.5)	5324(49.4)	757(7.0)	-	-	10775(100)
68	4418(37.9)	6381(54.7)	812(7.0)	58(0.5)	-	11669(100)
69	5794(44.9)	5887(45.6)	1177(9.1)	45(0.9)	-	12903(100)
70	5633(45.1)	5751(46.1)	1094(8.8)	-	-	12479(100)

出所:前表に同じ。

占め、米材丸太製材(量産体制)の原料基盤になっており、東の清水にたいし西の広島という米ツガ製材産地を確立したのである。

3. 外材丸太の流通

広島港の木材輸入量は、1970年に約125万 m^3 という膨大な数量になっている。これを輸入する商社は18社で、多い順から日綿実業の192千 m^3 をトップに、日商岩井133千 m^3 、トーメン127千 m^3 、三菱商事125千 m^3 、丸紅118千 m^3 で、以下新旭川、伊藤忠商事、三井物産とつづいている。しかし、20近い輸入商社があるが、上位5社のシェアが55.6%に達し、上位商社への集中度が極めて高いことが特徴的である。集中度は68年をみても同じ上位5社が59.2%のシェアを占めており、安定した市場分割下にあることを示しているのである。

前項で指摘したようにここに揚げられた外材は、米材、南洋材いずれも主に製材用に向けられ、その流通の基本形態は〔商社〕→〔製材業者〕になっている。殊に米材の場合は、量産工場が商社から直接仕入れている。南洋材になると、問屋が両者の間に介在することが多い。もっともこれは米材と比較して言えることで、他産地(例えば大阪・名古屋など)と比べると原木問屋を介在せずに流通するものが多い。

表4-16は上位4社の輸入量と販売先を、表4-17は逆に上位10社の荷受業者の仕入量と仕入れ先をみたものである。前者の表から商社の販売先をみると、

①2~3の荷受業者に固定している商社 トーメン、三菱商事、(丸紅)

②販売先がかなり分散している商社 日綿実業、日商岩井、(新旭川、三井物産)の二つのタイプに分かれる。トーメンの場合、販売先は8社であるが上位2社に83.0%を販売している。これを材種別にみると、米材は広島興産に、ニュージーランド材は日垣木材に、独占的に販売、いずれも製材工場と直接取引している。これに対して南洋材は輸入量が少なく、販売ルートは全国に販売網をもつ津田産業をはじめフローリング工場を兼営する問屋と取引しており分散的である。三菱商事の場合は山陽木材と西日本外材の2社に98.3%を販売しており、米材、南

表4-16 商社の販売先割合(1970年)

商社名	販売量:100m ³			
	日綿実業	日商岩井	トーマン	三菱商事
販売量	1915	1329	1266	1249
販売先	11社	17社	8社	4社
主要 販売先	広島興産(42.2)	住建産業(25.7)	日垣木材(44.3)	山陽木材(60.3)
	住建産業(21.6)	山田製材(17.3)	広島興産(38.2)	日垣木材(38.0)
	津田産業(10.3)	津田産業(13.7)	丸和木材(5.6)	マルニ木工(0.9)
	山陽防腐(7.7)	今田材木店(9.7)	津田産業(5.2)	住建産業(0.8)
	新晃木材(7.4)	キリン木材(5.7)	光進木材(2.4)	
5社合計	89.2%	72.1%	96.2%	100%

出所:広島県林務部資料から作成。

表4-17 荷受業者の仕入れ先割合(1970年)

荷受 業者	取引 商社数	数量 100m ³	主要取引商社(仕入割合%)			
			【上位3社の割合%】			
広島興産	6	2632	日綿(30.7)	新旭川(26.8)	丸紅(22.0)	【79.5】
住建産業	5	1247	日綿(33.2)	日商(27.4)	三井(23.0)	【83.6】
山陽木材	2	814	三菱(92.5)	日綿(7.5)		【100】
津田産業	7	797	日綿(24.7)	日商(22.9)	安宅(21.9)	【69.5】
キリン木材	3	784	住林(52.5)	丸紅(37.8)	日商(9.7)	【100】
広島外材	1	658	伊藤忠(100)			【100】
日垣木材	2	585	トーマン(96.9)	丸紅(3.1)		【100】
小野繁商店	3	567	浅野(55.3)	王子(37.9)	住商(6.8)	【100】
西日本外材	3	492	三菱(96.6)	伊藤忠(2.4)	日比(1.0)	【100】
紀陽木材	3	465	安宅(82.3)	三井(10.6)	伊藤忠(7.1)	【100】

出所:前表に同じ。

洋材とも各一つの荷受業者に一括渡している。この業者は加工業者でなく原木問屋であることが、トーマンのルートと違う点である。

一方、分散型の日綿実業は11の販売先をもつ。米材はほぼ全量を広島興産に向けているが、南洋材は住建産業、津田産業など合板・フローリング加工業者や多くの問屋を販売ルートにしている。日商岩井になると、南洋材の取り扱いが多いため17業者と取引しており、取引先の上位5社への販売比率は72.1%にとどまっている。三井物産や安宅産業は広島港では後発的で、シェアも各6.4%、5.0%で、取引先が分散している。三井物産の場合65年の取扱高が前年に比べ6割近く増加したが、この時には取引先は6社から14社に広がっている。ここでの主要な販売先である広島木材センターは、64年に商社自ら設立した販売店であり、米材原木の卸売りとともに国産材の市売りを経営した。

次に後者の表から流通の特徴をみよう。商社と直接取引する荷受業者は41という数にのぼっている。しかし、荷受業者の上位10社をとると、90万 m^3 を上回り全体の72%になり、また取扱量1万 m^3 に満たない荷受業者が半数近い20社になっている。月間平均2千 m^3 以上を取り扱う荷受業者は15社にとどまっており、集中度はかなり高い。中でも広島興産は21.1%を占めている。これは後述するように5つの製材工場が共同で米材を仕入れている協同組合で、日綿実業・新旭川・丸紅・トーマンをメインに6商社と取引をもっている。住建産業は日綿実業・日商岩井・三井物産をメインに5社と関係を保っているし、7社と取引が最も多い津田産業は日綿実業・日商岩井・安宅産業の主要3社からの仕入れが7割で分散的である。これら3社は商社との関係において比較的'独立的'であるのにたいし、他の荷受業者は取引商社が1~2社に限定されている。市内の大手米材製材工場キリン木材は住友林業と丸紅の2社から9割を、南洋材問屋の小野繁次商店は浅野木材・王子木材の2社依存である。山陽木材・西日本外材は三菱商事から9割以上を、広島外材協組(笠原木材・田丸木材工業の2社)は伊藤忠商事に100%、紀陽木材は安宅産業に8割強を依存しており、実質的には特定の商社の系列下にあるといえる。

しかも、この系列関係は次第に強まっている。前述の三井物産は取引先を65年の13社から70年には8社に整理し、主要3社への販売比率はこの間52%から82%

に高まっている。原料としての木材はほとんど等質的で差別化が困難なため¹⁶、こうして形成された系列関係を強化・徹底することによつて市場の安定、シェアの拡大をはからざるをえない。したがつて事実上、市場拡大の成否がこの系列荷受業者の優劣によつて決定されるということになっており、時には商社自ら業者を育成しているケースもでてゐる。

4. 製材生産の量産化

広島県の外材製材品の生産量は、静岡の167万 m^3 につぐ156万 m^3 で西日本最大の外材製材産地である(70年実績)。材種からみると、米材77.3万 m^3 (和歌山、静岡につぎ3位)、ラワン材17.7万 m^3 、北洋材5.8万 m^3 、ニュージーランド材、南洋材(ラワン材を除く)などその他外材55.2万 m^3 (1位、2位は福岡の16.9万 m^3)であり、米材、ニュージーランド材と南洋材の製材に特徴がある。

県下の製材工場は1960年以降10年間に113工場減少した。これは5工場のうち1工場が無くなったことに相当し、全国的に見てもドラスチックなものであつた。製材出力階層別にみると、7.5~22.5KWの小規模層は著しく減じ、逆に大規模層は増大した。殊に150.0KW以上の大型工場は66年の22工場から70年には3倍強の68工場になつた。競争が次第に激化する中で中間層の両極分解が進み、一部の大型工場への成長と、他方では小規模層、中間層を巻き込んだ整理とが、厳しい経済環境の中で起こつた。平均出力数は、60年の21.7KWから65年の42.3KW、70年の76.1KWへ増大しており、資本装備の高度化と、生産力の向上、労働力の節約が強力に推進された。しかも、これは生産の原料基盤を国産材から外材に転換することによつて進められた。外材が1割強しか占めなかつた60年当時の国産材優位の構造は、64年に逆転し、外材優位の構造が短期間に確立した。国産材の入荷量は60年の89.5万 m^3 から、65年は79.0万 m^3 、70年は48.1万 m^3 と縮小し、一方外材のそれは各12.7万 m^3 、92.1万 m^3 、221.2万 m^3 と増加した(表4-18)。

このような特徴は広島市内の製材工場に典型的にみることができる。65~68年の間に小規模・中間層は4分の3になつたが、75.0KW以上の大規模層は逆に1.5

表4-18 広島県の製材工場の指標

	工場数 (大型工場)	平均出力数 KW	素材入荷量 1000m ³ (%)		
			合計	国産材	外材
1960年	666	21.7	1022(100)	895(87.6)	127(12.4)
65	575	42.3	1711(100)	790(46.2)	921(53.8)
68	570(49)	59.7	2448(100)	595(24.3)	1853(75.7)
70	553(68)	76.1	2693(100)	481(17.9)	2212(82.1)

出所:「木材需給報告書」から作成。工場数の括弧内は大型工場数で出力数150.0KW以上のもの。

倍に増加し、150.0KW以上の大型工場は23で、この平均出力数は370KWになっている。これらはもちろん、外材を基盤にするものであり、外材入荷量はこの間に56.3万m³から98.7万m³に増加したが、この7割以上が大型工場に入荷した。一方国産材は、18.9万m³から11.0万m³に激減した。こうして市内の工場の量産化は急速に進んだが、旧市内町中の狭隘な工場では増設、拡張などの近代化は困難である。木材がかさ高商品であるため市街地を通ることは公害を引き起こすことにもなるので、工場建設のために臨海地帯に用地を確保することが必須要件であった。この点から、先に述べた港湾整備、団地造成が製材業の量産体制を促進する上で大きな意義をもった。しかし、量産体制に移行することなく既存の設備を部分的に改良した工場などは、量産では満たされない商品を生産する経営に転化したり、あるいは量産商品を購入して販売を重点におくようになった。この数は80工場といわれる。

以上のように製材業は両極分解の現象を呈しているが、この一方の極にあって量産体制を確立している代表的な企業S材木店は、広島市場の展開を知るうえでの典型的なケースである。この企業は1923年比婆郡比和町での木炭販売にはじまり、1928年素材業に進出、鉄道枕木を生産販売した。製材業は1940年庄原市に工場を新設したのがはじまりであるが、経営の重点は枕木と軍需材の取り

扱いであつた。戦後は炭鋤用坑木やパルプ材を生産販売していたが、1952年に広島市横川へ移転し、県下の山県、高田、安佐で伐出した木材を販売した。55年には宇品に営業所を開設し、60年に同所に国産材を挽く製材工場を新設した。しかし翌61年米ツガ製材に転換、広島興産協組に参加、65年には出島木材団地に進出、米ツガ専門工場を新設したのである。工場の生産過程は二つのラインからなり、1号ラインは50センチ以上の柱角用、役物用丸太を、2号ラインはそれ以下の一般規格品を生産する。最新の機械を導入しコスト低下を図るとともに、製品の仕訳選別に記憶装置を取り入れ、品質管理を強化している。更に付加価値の低さを補完するために鴨居・敷居・回り縁・長押など製品の二次加工をおこなっている。

市内には米ツガ材を専門に挽いている工場としては広島興産協組の5社のほか広島外材協組の2社とキリン木材などがある。これら米材工場とニュージーランド材を専門とする日垣木材、及びアビトンフローリングを生産している10近い工場が、広島市場を代表する量産工場である。

5. 製品流通過程における協業とその限界

市内の製材工場の製品販売先は規模によつて特徴をもち、広域的なものは既述の大型工場を中心とした20数工場である。中でも広域的に販売活動を展開したのは市内の有力製材工場5社によつて結成された広島興産協同組合である。

この組合は、1960年6月に国産材を共同で仕入れることを目的として製材工場6、原木問屋2の8社で発足し、この年の9月、山県郡滝山県有林を購入し素材生産を始めた。しかし、外材が入るようになったため方針を転換し、このため組合員に大きな変動が生じた。すなわち原木問屋と製材工場1社が脱退し、新たに製材工場1社が加入し、製材工場(6社)だけの組合になった。その後64年にキリン木材が脱退し、以後5社で構成された。

組合は61年2月初めて共同で米材を仕入れ、同年10月には共同で受注し割り当て生産のうえで共同販売を開始し、ここに原木の共同購入、製品の共同販売という流通過程の共同化が本格化した。組合員5社の概要を示すと次のようである

(69年現在)。

	資本金	年商(68年)	従業員数
A工場	1000万円	18億円	129名
B工場(前述S)	1200	13	106
C工場	2000	15	95
D工場	3000	17	120
E工場	2000	11	85

組合が共同購入しているのは米材、ニュージーランド材が中心で、これに若干の南洋材(アガチス)を含み、広島港に輸入される木材の約2割を占めている。その大半を占める米材をみると、63年の114千 m^3 から65年に142千 m^3 、68年には319千 m^3 に増加し、中国地区に輸入される米材の40%近くを占めるまでになった。

一方、組合が61年に共同販売を始めたことは上に述べたが、その後中国各地に直営販売店を開き、流通過程の利潤をも取り込みつつ市場の拡大を図っていった。販売店の開設を年次別に示すと、次の通りである。

62年7月 宇品に付売センター開設、市内で定価販売を実施。市内の小売業者には組合を窓口として販売。

同年10月 岡山出張所開設。

63年1月 東京営業所開設。

同年6月 周南センター(徳山)、宇品建築資材センター開設。

同年9月 福山センター、名古屋出張所開設。

同年10月 相模原センター(神奈川県)、下関販売所開設。

64年1月 廿日市建築資材センター開設。直需者販売を実施。

このように各地に販売店を開き市場を開拓した結果、ようやく米材製品は我が国の消費に受け入れられるようになった。このため64年8月販売店を整理し、宇品付売センター及び岡山・福山・周南・下関の5箇所を共同販売店とし、この他は閉鎖した。特に京浜地区で開拓した市場には組合員が直接販売するようにした。

65年2月 宇品付売センターを市内横川に移転。

同年11月 市内から約20Km離れた可部町に木材集荷センターを開設。

このセンターは組合員からの製品を統一的に品等区分し、あるいは防霉加工・乾燥し、中国各地の販売店に発送するストック・ポイントである。これによって統一的な品等格付け、集中的な在庫管理によつて市場価格を有利に形成し、定価販売を実施できるまでになった。製品売上額は、65年度を100として66年度172、67年度281と大幅に伸び、市場圏は拡大を続けた。この間直営販売店はさらに各地に進出した。

66年 浜田販売所(8月)、三次備北センター(9月)、松江センター(10月)と相次いで山陰地区に直営店を開設。

67年 東京営業所(三井木材建材センター内、10月)、岩国センター(10月)、尾道センター(11月)を開設。

68年 山口センター(2月)開設。

しかしこれまで市場拡大の一途を歩んできた協同組合もこの頃になると一つの転機にさしかかった。第2章でも述べたように、この頃から我が国の木材市場が外材を中心に再編され、外材を原料基盤とする木材工業団地が各地で操業を開始し、産地間競争は激化し、産地のスクラップ・アンド・ビルドが始まろうとしていた。68年度の組合売上は前年に比べ13%の伸びを示したに過ぎない。従来高い生産シェアの下で定価販売を実現してきたが、これが困難になつてきた。そこで組合は可部センターの集荷コントロール機能を縮小し、各組合員工場から直接直営店に送り、そこで格付け在庫管理するようにし、販売価格も大幅に直営店の裁量にまかすように切り替えた。可部センターを縮小したことは、従来の不需要期に在庫を蓄え、需要期の市場支配力を有利にするという積極的販売政策から一歩後退を意味した。開設初期にはセンターの流通経費をカバーできるだけの市場支配力を確保したが、競争の激化の下で経費だおれになり、機能縮小に追い込まれたのである。そこに一般論として中小企業の市場支配力の限界をみることができる。

注)17. 本項は主に「広島木材界のあゆみ」1966年 広島木材同業組合による。

18. 商社によつて米材の場合、コースト材を多く取り扱う商社、あるいはカ

第5章 外材体制下の消費地市場構造

第1節 消費地市場の諸類型

高度成長は「他のどの国も経験したこともないような激しい人口の都市集中」をもたらした。東京、大阪、名古屋の三大都市圏の人口は、1960年の3,738万人から70年の4,826万人に1,088万人も増加した。この大都市への人口集中を宮本憲一氏は「わが国の大都市圏は金融寡頭制の司令部のようになっており、全国の富が集まり、企業の事務所が集積・集中し、それにともなつて、人口があつまっているのである。しかし、それだけではない。わが国の特徴は、大都市圏の内部と周辺部に最新鋭の重化学工業を中心とした工場を集積させていることである。・・・経済の管理地帯であるだけでなく生産地帯であるということが、わが国大都市の特徴である」と述べている。こうした人口の都市集中は60年代後半になると、

- ①巨大都市の人口は飽和状態になり、三大都市（東京都区部・大阪市・名古屋市）の人口が減少または増勢が鈍化した、
 - ②三大都市圏内では衛星都市が発展し、5～20万人の都市が増加して、①の特徴とあわせて、いわゆる“ドーナツ化現象”が現れた、
 - ③三大都市圏外では地方中核都市、殊に人口50万人以上の都市の成長が著しく、そのウェイトは60年の6.3%から70年に15.7%に増大した、
 - ④一方、5万人未満の市町村は人口の減少が続き、過疎化が一層進行した、
- に要約されるかたちで進行し、過密と過疎を激しくした。しかしこれらの人口移動にともなつて、膨大な住宅需要が発生し、またその住宅資材としての木材需要はかつてない規模になった。

消費地市場の規模を着工新設住宅戸数からみると（以下1973年実績）、全国191万戸のうち東京が21万戸、そのシェアは10.9%で、最大の規模である。これにつぐ10万戸以上の府県が大阪15万戸（8.1%）、神奈川13万戸（6.8%）、北海道12万戸（6.1%）、埼玉11万戸（5.9%）、千葉10万戸（5.3%）、さらに7万戸以上が愛知、兵庫、

福岡である。住宅市場の規模は首都圏(1都3県)、近畿圏(2府1県)が大きく、全国に占めるシェアは各28.9%、15.0%であり、これに中京圏を加えるとほぼ半分になる。

また、消費地市場の木材需要規模を大まかに示すものとして都道府県に入荷する製材品を取り上げよう。東京都の入荷量は465万 m^3 (うち都内生産の比率 6.4%)で、全国総数の11.9%を占め他府県を大きく引き離している。これに続いて北海道269万 m^3 (うち道内生産比率 99.5%)、大阪260万 m^3 (うち府内生産の比率 13.4%)、愛知205万 m^3 (うち県内生産の比率 48.1%)で、東京・大阪・名古屋の三都が四分の一近くを占めている。さらに100万 m^3 以上の市場規模をもつ府県が、首都圏の神奈川105万 m^3 (同12.4%)、近畿圏の兵庫156万 m^3 (52.0%)のほか福岡、静岡、広島とつづき、70万 m^3 以上になると新潟、栃木、岡山、京都など6府県が加わる。100万 m^3 以上の9都府県についてみると、自県内生産が8割を上回っているのは北海道・静岡・広島の地域で、他の地域は生産から切り離された製材品の消費地となっている。したがって、木材商業もここでもっとも発展しているのである。

農林水産省「木材流通構造報告書」は木材流通についてその全体構造をつかむ手掛かりをあたえてくれる。1968年の製材工場の製材品販売量は3,800万 m^3 で、国産材59%、外材41%の割合からなっているが、生産者側から流通をみると特徴を次のように概括できる。

①製材品の販売先のうち大工・建築業者などの需要者に直接販売するなど、生産者自ら流通過程を担う〔直接取引型〕が56%を占めている。これは需要規模が小さい小都市で典型的にみられる形態である。

②残りは流通過程が生産者と切り離され自立化した事業として流通専門業者によって担当されているもので、〔商人介在型(生産者→小売業者→需要者)〕や〔卸・小売分化型(生産者→卸売業者→小売業者→需要者)〕である。流通量の比率は前者が15%、後者が27%を占めている。

③しかし、製材生産量や流通量の増大にともなって直接取引型のシェアは低下し(75年には 45%)、商人介在型や卸・小売分化型へと変わっていった。

ともあれ製材生産者から需要者までの製品の流通経路は、次の三つの形態に集

約される。

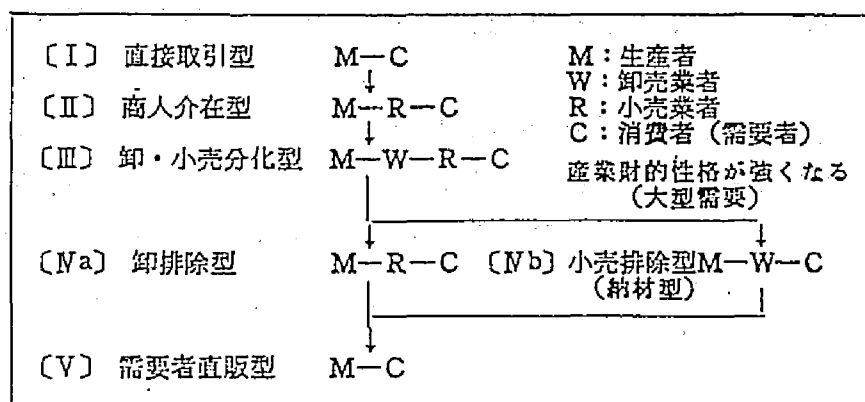
- Ⅰ.生産者から需要者に直接販売する〔直接取引型〕
- Ⅱ.生産者と需要者の間に商人が介在し、製品は商人を介して需要者にわたる〔商人介在型〕
- Ⅲ.商品流通の発展にともない商人の分業化がすすみ、流通段階別に卸売商、小売商に分化し多段階流通形態をとる〔卸・小売分化型〕

これらは製材品の流通機構を横断的に展望したものであるが、同時にわれわれはⅠ、Ⅱ、Ⅲを歴史的発展傾向ととらえることもできる。流通機構のもっとも簡単な形態が〔直接取引型〕であり、そこでは生産量と流通量も少なく、取引単位や消費単位も小さく、生産者と消費者が直接結び付いている。これは地場売りの製材生産者に一般的にみられるものである。しかし、生産が大量化するにつれて流通量、取引単位も大きくなり、消費者と直接的な結び付きのみで大量商品を流通させることは困難になる。製材業者は生産に特化し、流通過程を担う商業の分離・独立が進む。それが〔商人介在型〕を成立させる。さらに製材品の広域的な流通に伴い、殊に生産地と消費地が離れている場合、遠隔地市場からの荷受けと都市内部の需要に応じての配給という二つの業務の担い手を独立させるのである。これが〔卸・小売分化型〕の流通形態である。先に東京都の製材品入荷のうち他府県からのそれが9割を上回っていることを指摘したが、このことは消費規模の大きさとともにⅢの形態を成立させる要因である。府県単位でみて自県の生産比率が低い大阪、愛知、神奈川、兵庫などもⅢの形態といえる。これに対し自県の生産比率が高い北海道、静岡、広島などはⅡの形態(製材業者の小売業者化を含め)である²。

以上のように製材品の流通機構は、歴史的に商品生産・流通の拡大につれてⅠ→Ⅱ→Ⅲの形態に発展してきた。製材品の生産者もその需要者である大工・工務店も小規模、分散的であるという構造が、市場規模に応じた流通形態を成立させているのである。しかし、高度成長期の製材生産の大規模化及び住宅生産の量産化・工場生産化などの傾向は、これまでの拡大とは逆に流通機構の短縮をももたらしている。これをモデル化したものが図5-1である。

〔卸・小売分化型〕の多段階流通形態は、製材生産の構造と需要側の住宅生産

図5-1 流通機構の発展類型



構造との両方から変化を受けている。一つは製材生産側から規定され、流通過程が単に需要者への分散組織に転化するケースで、卸売段階を排除する方向である。これにはメーカーによる既存の卸売業者の系列化、チェーン化やメーカーの販売店の設置などが含まれる。もう一つは住宅生産側から規定され、流通過程が住宅生産者・需要者の原材料・部材収集組織に転化するケースで、小売段階を排除する方向からの流通の短絡化で、間屋の納材商化や卸売業者を需要者の資材買い付け代理者にする場合がある。図のⅣの形態である。しかし、これ以上に流通機構の短絡化は進行している。それは中間商人を完全に排除した需要者直販型で、前章でみた広島興産の一部の直販店のやり方もその一つである²。しかしこの製材業者側から流通機構を短絡し、流通支配を完成する動きは弱く、むしろ需要者側からの収集過程における中間商人の排除の動きが大手住宅会社による部材メーカーの系列化という形で進んでいる¹。

このように消費地市場、殊に首都圏のように大都市市場ではⅢ形態を主軸にしながらも、その発展形態であるⅣa、Ⅳb、さらにⅤの形態が併存している。この現状については第3節以降に詳しくみることにする。

注)1. 宮本憲一「地域開発はこれでよいか」(岩波新書) 1973年 p.4~5。

2. 橋本勲「現代商業学」 ミネルヴァ書房 1971年 第5章によるところが

大きい。

3. こうした直販を採ったのは、米材製材品が新しい製品で、市場においては国産材という競争品が広く流通しており、その市場に食い込むためであった。

4. 統計的にはこのシェアを明らかににはできないが、1968年「木材流通構造報告書」によると、製材工場→直接需要者の流通量が56%であるが(前出)、この3割近い16%が大口需要者向けになっている。

第2節 木材商業の構造

1. 構造的特質

「商業統計調査」は1952年から隔年毎(76年以降3年毎)に実施されているが、その中で木材流通業者は木材・竹材卸売業に分類されている。しかし、これは事業所に関する調査であるため、商人を介在せずメーカーから直接消費者に販売する取引は脱落している。製材品の場合、製材工場から直接需要者に販売する量がほぼ半数を占めており、この統計だけでは木材流通の全体像をとらえられないという制約をもっている。しかし、この点、農林水産省が木材流通および消費の全体的動向を把握するために調査した「木材流通構造調査」は、木材販売業者のほか製材工場、合単板工場のメーカーを調査対象にしており、「商業統計調査」の不十分さを補完している。本項はこの二つの統計を手掛かりに、木材商業の特徴をみることにしよう。

木材商業は前節でふれたように商品生産量の増大、都市の拡大につれて生成し、その流通機構はⅠ形態から徐々にⅡ、Ⅲ形態に発展してきた。70年の我が国の木材・竹材卸売業の商店数を都道府県別にみると、全国に13,508店あり、このうち東京2,597店(17.6%)、大阪1,362店(9.2%)、愛知893店(6.0%)と三都が上位を占める。これらにつづいて神奈川774店(5.2%)、埼玉694店(4.7%)、福岡590店(4.0%)、北海道、兵庫、千葉、茨城の順であり、我が国の代表的な消費地市場でⅢ形態をとる首都圏、近畿圏、中京圏や北九州、札幌、仙台など地方の中心都市に発達をみている。逆に商店の少ないのは山梨32店、鳥取53店、佐賀67店、宮崎・和歌山各82店で、類型からみるとⅠ形態の流通機構が主流を占めているところといえる。このように木材商業の発展は地域的に大消費地に偏っているが、その経営の特徴は規模の零細性である。

木材商店数は、1950年代後半に約3,700店がふえているが、60年以降は66年を除き13,000～14,000店で推移し、近年若干減り気味である。これに従事する従業員は87千人で、50年代後半に比べて就業人口は2倍近くふえている。しかし、70年現在1店当たりの従業員は6.4人で極めて零細である。卸売業平均の11.2人に比

表5-1 経営形態別木材・竹財卸売業(商店数)

年次	計 (A)	法人%	個人%	個人経営で 家族労働に よるもの(B)	B/A %
1956年	10,454(100)	43.7	56.3	3,947	37.8
58	11,285(100)	45.2	54.8	4,026	35.7
60	14,116(100)	42.3	57.7	5,350	37.9
62	13,700(100)	44.3	55.6	5,138	37.5
64	13,799(100)	47.0	53.0	4,735	34.3
66	17,005(100)	43.1	56.9	6,367	37.4
68	13,848(100)	51.7	48.3	4,250	30.7
70	13,508(100)	55.4	44.6	3,696	27.4

注) 『商業統計表』から作成。

表5-2 木材商店の開店数(過去5年間)

年次	商店数 ※	開店数	%
1964年	9,064	1,424	15.7
66	10,638	1,884	17.7
68	9,598	1,568	16.3
70	9,812	1,378	14.0

注) 1. 前表に同じ。

2. ※商店数は法人組織および常用雇用従業者を使用している個人商店。

べても小さい。従業員が10人以上の商店をみると、木材業では全体の11.4%にすぎないのに対し、卸売業全体では27.7%である。また、売上高でみると、木材業は132.5百万円、卸売業全体は346.1百万円(前者の2.6倍)である。従業員一人当たりの売上高(生産性)でみても各20.6百万円、30.9百万円で、木材業は卸売業平均の3分の2の売上高である。このように木材商業は卸売業の中でも零細であり、しかも低生産性である。

さらに、特徴として商業経営に前期性が残存していることが挙げられる。経営形態をみると、法人組織をとるものが55.4%で、残りの44.6%が個人経営である。さらに前者が後者を上回ったのは68年以降で、これ以前には個人経営が6割近くを占めていた。しかも、個人経営で家族労働によるものが27.4%に達しており、これに法人経営で家族労働に依存するものを含めると生業的経営の割合がかなり高いといえる。労働者を雇用しているかどうかは近代的な商業資本の一つの要件であるが、常用雇用従業者が全従業者の67.1%にとどまっていることは、この要件からみて前期的性格を多分に残存させているといえる。

もう一つの特徴は木材業の開廃率が高いことで、これは経営の不安定性を物語るものでもある。過去5年間に開設した木材商店は全体の14.0%であるが、商店数が増加していないことからいえば、この数に相当するものが廃業していることを意味する。これは先に述べた零細性、低生産性の結果とも言えよう。

2. 構造規定要因

木材商業の構造的特質を規定する要因としていくつか考えられる。一つは商業資本本来の性格によるものである。商業資本は産業資本のように生産過程において価値の生産を行うわけではなく、創造された価値の実現を生産者に代わって担当するという機能を果たすことによつて産業資本から利益の分け前を受け取る。それゆえ商業資本家は、産業資本の利益の分け前にあずかるためには極端に言えば商業労働者を使う必要はない。流通過程における価値実現に必要な労働を賃労働者を雇わずに自ら担当することによつて利潤を獲得することができ

るからである。このような理由から商業は一般的に生産業より規模が小さいのである。

しかし、零細性を規定するのは、資本本来の性格よりも、我が国の商業分野が余剰労働力を吸収するプールの役割を果たしてきたことこそ最大の理由である。商業は戦前から戦後に至るまで不況期には失業者を受け入れ、好況期には低賃金労働力を供給する給源になっていた。そこは相対的過剰人口のたまり場であり、企業、経営として体をなさないものも少なからずあり、経営者や家族が長時間就労することによって漸く家計を維持する程度の所得をえていた。

このような日本経済の構造要因に加え、木材の商品的特徴とその生産、消費の構造が、また零細性を規定する重要な因子である。

第2章と第4章で分析したように製材工場の経営は外材体制下で規模を大きくしたが、それでもなおその生産量・流通量は零細・少量である。一方、我が国木造住宅にみられる住宅部材の多様性と各部材の少量需要とは収集・分散機能を果たす流通組織を必要とし、製品を流通させるために膨大な数の商人を生んでいる。製品の最大の消費者である大工・工務店は、住宅の新增設、補修の注文をとるごとに仕入れを行なう習慣になっている。工務店が製品を仕入れるやり方は主婦のショッピングにみられる最寄り品を購入するものに類似するものである。これまで住改善を取り残したままでの経済発展であつたため住宅産業は順調に発展せず、勘と経験に頼る伝統的な零細経営が多く、過剰人口のたまり場ともいわれるほどで、産業として未成熟であつた。こうしたことは多くの小規模商業を存立させる要因になつた。しかも過当競争場裡にあって末端の木材業者は、木材商取引に付帯して作業場(大工小屋)の提供、そこでの各種工作機械の提供、さらに刻んだ部材の現場までの配達など、顧客に対する過剰ともいえるサービスを行うことによつて成り立っているのである。

3. 階層分化の進行

以上みたような構造も決して固定的なものではない。高度成長期の経営の大型

化、近代化のテンポは他産業に見劣りするものではなかった。販売金額から1960年と70年とを比較しても、卸売業全体が4.8倍の伸びにたいし木材業は4.3倍であつた。両年の商店の増減および販売金額の伸びを従業者規模別にみると表5-3である。

すなわち全商店数で4.3%の減少であるが、常時従業者1~2人の商店は35.7%という大幅な減少を示し、生業的経営が困難になつてきたことを物語っている。これに対し、この階層以上になると商店数は増大している。その増加率は従業者規模が小さい商店ほど低く零細規模の商店が停滞的であるのにたいし、大規模商店は著しい増加を示した。20人以上の商店は409から616に増え、60年に全商店の3.0%であつたものが70年には4.5%になつた。経営組織の近代化も進み、法人組織をとるものが増え、他方家族経営は減少した。また、こうした近代化にともない商業経営の生産性は格段に上昇した。10年間の売上高の伸びは全体で4.3倍であつたが、階層間格差は広がった。19人以下の各階層では平均の伸びを下回っているのにたいし、20~99人の各階層では平均を大きく上回る5.7~7.9倍の増加である。外材体制下での木材流通の大量化によつて、それまで停滞的であつた木材商業構造は変化をうけ、階層間格差を広げながら近代的構造に移行した。

それがどのような形態であるかを「木材流通構造調査」からみることにしよう(表5-4、5-5)。

販売量からみて製材工場と小売商的な木材販売業者(乙)が製材品流通に果たす役割は大きいが、事業所単位の販売量は極めて零細である。これにたいし卸売段階を担当する市売市場・木材センター・木材販売業者(甲)の三者のなかでは、販売量は木材販売業者(甲)がもっとも多く、市売市場、木材センターとつづくが、木材センターのシェアは木材販売業者(甲)の5分の1にすぎない。しかし、1968~72年の販売量の伸びをみると、木材販売業者(甲)が30%増、市売市場は10%増に満たないのにたいし、木材センターは63%増というずば抜けた高さである。また、木材センターは販売量の伸びが高いだけでなく、事業所単位の販売量をもっとも大きく、市売市場、木材販売業者(甲)に比較して各1.3倍、6.0倍の規模である。年商10億円以上のものが事業所で50.9%、販売量で76.4%を占め、大型店が

表5-3 常時従業者規模別にみた商店数・販売金額の構成変化

(100万円)

(従業者) 規 模	1960 年		70 年		商店数の増減 (増減率%)	販売金額 の伸び%
	商 店 数	販売金額	商 店 数	販売金額		
計	14,116 (100)	414,409	13,508 (100)	1,790,332	△ 608(△ 43)	432
1～2人	5,363(38.0)	21,302	3,451(25.5)	54,739	△ 1,912(△ 35.7)	257
3～4	3,541(25.1)	46,658	3,744(27.7)	165,141	203(5.7)	354
5～9	3,619(25.6)	117,638	4,188(31.0)	410,684	569(15.7)	349
10～19	1,184(8.4)	107,105	1,509(11.2)	411,096	325(24.7)	384
20～29	227(1.6)	35,237	342(2.5)	200,341	115(50.7)	569
30～49	120(0.9)	34,023	179(1.3)	259,738	59(49.2)	763
50～99	50(0.4)	26,559	82(0.6)	210,752	32(64.0)	794
100人～	12(0.1)	25,886	13(0.1)	77,842	1(8.3)	301

注) 前表に同じ。

表5-4 木材流通業者別製材品の販売

単位:1000m³

(流通業態)	1968年			1972年			B/A
	事業 所数	販売量 (A)	1事業所当 り販売量	事業 所数	販売量 (B)	1事業所当 り販売量	
製材工場	22,327	38,050	1.7	22,459	44,234	2.0	116
市売市場	229	5,982	26.1	263	6,507	24.7	109
木材センター	46	1,158	25.2	57	1,884	33.1	163
木材販売業者 (甲)	1,250	6,801	5.4	1,591	8,778	5.5	129
“(乙)	8,971	14,906	1.7	10,239	18,040	1.8	121

注)『木材流通構造報告書』から作成。

表5-5 販売金額規模別製材品の販売

単位:1000m³

(販売金額別)	68年		72年	
	事業所数	販売量	事業所数	販売量
市売市場 計	229(100)	5,982(100)	263(100)	6,507(100)
～1億円	19(8.3)	21(0.4)	14(5.3)	23(0.4)
1～10	160(70.0)	2,027(33.9)	166(63.1)	1,711(26.3)
10億円～	50(21.8)	3,934(65.8)	83(31.6)	4,773(73.3)
木材計	46(100)	1,158(100)	57(100)	1,884(100)
センター～1億円	6(13.0)	11(0.9)	2(3.5)	3(0.1)
1～10	25(54.3)	374(32.3)	26(45.6)	442(23.5)
10億円～	15(32.6)	773(66.8)	29(50.9)	1,439(76.4)
木材販売計	1,250(100)	6,801(100)	1,591(100)	8,778(100)
業者(甲)～1億円	754(60.3)	564(8.3)	807(50.7)	602(6.8)
1～10	420(33.6)	3,519(51.7)	620(39.0)	4,053(46.2)
10億円～	76(6.1)	2,718(40.0)	164(10.3)	4,123(47.0)
木材販売計	8,971(100)	14,905(100)	10,239(100)	18,040(100)
業者(乙)～1億円	7,757(86.5)	6,670(44.8)	8,081(78.9)	7,334(40.7)
1～10	1,183(13.2)	6,826(45.8)	2,139(20.9)	10,022(55.4)
10億円～	31(0.3)	1,409(9.4)	19(0.2)	684(3.8)

注) 前表に同じ。

急成長していることを示している。したがってわれわれは、木材センターを60年代後半の卸売段階の新しい流通形態として注目する。

また木材販売業者(甲)は、全体として販売量を伸ばすとともに、1割の事業所が売上で5割近くを占めるという大型化・集中化がみられる。すなわち50年代に大都市消費地市場において停滞・後退してきた間屋が外材大量流通の下で再編・復活をどけたのである。一方、1950年代半ばから60年代初頭にかけて発展した木材市売市場は、大型店ということでは木材センターと変わらないが、その売上は停滞的である。この現象に照らして市売「曲がり角論」が登場するわけだが、これらにかかわる分析は次の節で取り上げよう。

第3節 消費地市場の変貌過程

われわれは卸・小売多段階流通形態をとる消費地市場の典型を大都市型市場と考えている。その代表的なものはいうまでもなく東京・大阪・名古屋の三都市場である。この中でも戦後の東京市場は他に比して膨大な規模になっている。しかも人口の急激な流入によつて、市場は外延的に拡大し、東京23区あるいは東京都という行政区域では括れなくなつてきており、神奈川・千葉・埼玉の一部を含む首都圏市場を成立させているのである。このことは木材の最終需要地点がこれまでの大都市の近接地から郊外に移動したことを示すものである。1960年代前半の木造建築着工面積をみると、東京都では61年の600万 m^2 をピークとして以後減少し、高層化が木造建築を少なくしている。しかしその周辺の神奈川・埼玉・千葉では木造建築の増勢は著しく、65年には60年の1.6～2.1倍の規模に拡大した。しかも、新設住宅着工戸数をみれば需要地の変動がさらに明確になる。全国の着工戸数が61—68年に2.24倍の増加であるのにたいし、東京都は1.50倍にすぎないし、23区内のそれは1.41倍と一層伸び率は低いが、逆に都下は2.36倍、埼玉では3.74倍にもなつた。こうした大都市中心部から周辺地域への需要地点の移動は、既存の商業立地における商機能を著しく低下させ、木材の流通に大きな変化をもたらす一つの要因となった。

加えて、これまでみた高度成長期の外材輸入の増加は、木材市場にいろいろな点で影響を与えた。外材に原料基盤をおく製材産地の出現、消費地市場における外材製品の大量流通、さらに現地挽製品の市場性の確立などであり、国産材の市場分野が外材にとつてかわられ、流通が大きく変化するのである。

1. 流通規模の動向

第1章で分析した戦前の三都市場の鼎立状態から、戦後は東京市場を中心に展開する流通構造に再編され、木材流通も東京市場が飛び抜けた量になつた。1963年の製材品の入荷量は454万 m^3 で、全国に占めるシェアは17.4%であり、大阪の

表5-6 大都市型消費地市場の製材品入荷量

市 場	単位:1000万m ³				
	63年	65	70	73	75
総 数	26,131	26,295(101)	36,125(138)	38,954(149)	32,793(125)
東京圏	5,698	5,525(97)	6,738(118)	6,986(123)	5,308(93)
東京	4,539	4,331(95)	4,638(102)	4,648(102)	3,184(70)
神奈川	681	693(102)	982(144)	1,054(155)	930(137)
埼玉	251	271(108)	508(202)	635(253)	641(255)
千葉	227	230(101)	610(269)	639(281)	553(244)
阪神圏	3,147	3,173(101)	4,150(132)	4,152(132)	2,883(92)
大阪	2,249	2,158(96)	2,687(119)	2,595(115)	1,733(77)
兵庫	898	1,015(113)	1,463(163)	1,557(172)	1,150(128)
中京圏(愛知)	1,355	1,258(93)	2,047(151)	2,054(152)	1,809(134)

出所:「木材需給報告書」から作成。括弧内の数字は63年を100とした指数。

225万 m^3 (8.6%)、名古屋の136万 m^3 (5.2%)にくらべ規模校差は以前より大きく開いている。しかしその後をみると、65年433万 m^3 、70年464万 m^3 、73年465万 m^3 でほぼコンスタントに近い流通量であり、この間全国の製材工場の製品出荷は1.5倍になっており、シェアは11.9%と10年間に6ポイント低下した。この理由の一つは上述の最終需要地点の変化、もう一つは現地挽製品の輸入増加であつた。前者をみると、神奈川の入荷量は63年の68万 m^3 から73年には105万 m^3 に1.55倍に増加しているし、埼玉、千葉は各2.53倍、2.81倍に拡大しており、3県を合わせて製材品入荷量の6%を占めるまでになった。この傾向は阪神圏でも同様で、大阪の低迷と兵庫の増大が統計で確認できよう。しかも、外延的拡大は60年代後半以降特に顕著である。これまで産地から東京に入荷し、そこから周辺の諸県に転送されていたのが、これらの県に直接入荷するようになったわけで、東京という都市の物的流通機能の低下を部分的に示すものであつた。しかし、このことは東京のこれまで製品流通を担っていた資本の後退を意味するものではない。東京の卸売業者の隣接諸県への進出は60年代後半以降急速に展開するし、また卸売業者の一部は現地挽製品の輸入増大の尖兵の役割を果たすのである。この物的流通をモデル化すると図5-2のようになる。

つぎにこのような消費地市場の拡大が産地関係をどのように変えていったかを取り上げよう。いま、63年と73年を取りあげ東京市場と結び付く産地をみると、大きな変化が生まれている。63年には秋田、和歌山、静岡、北海道が上位4県で全体の36.7%を占めていた。いずれも我が国を代表する林業県、製材産地である。しかし、73年になると、上位4県のシェアは同じであるが、北海道が落ち、変わりに福島が2位に浮上するという変動があつた。静岡は3位から1位に進出し、出荷量は43万 m^3 から55万 m^3 に、2位の福島は22万 m^3 から48万 m^3 に増大した。逆に秋田は48万 m^3 から32万 m^3 に、北海道は32万 m^3 から19万 m^3 に市場を後退させた。この現象規定要因が製材業(製材産地)における生産力の発展にあることは言うまでもない。こうした産地間の変動は第一に製材産地の生産力の不均等発展の結果である。静岡、福島は首都圏との関係で輸送距離が短いという立地条件上決定的に優れているのにくわえ、清水、小名浜などの外材製材業の発展を基盤にしたものである。これにに対し、秋田、北海道の後退は、明らかに国産材製材業の停滞であ

図5-2 木材の物的流通の変化

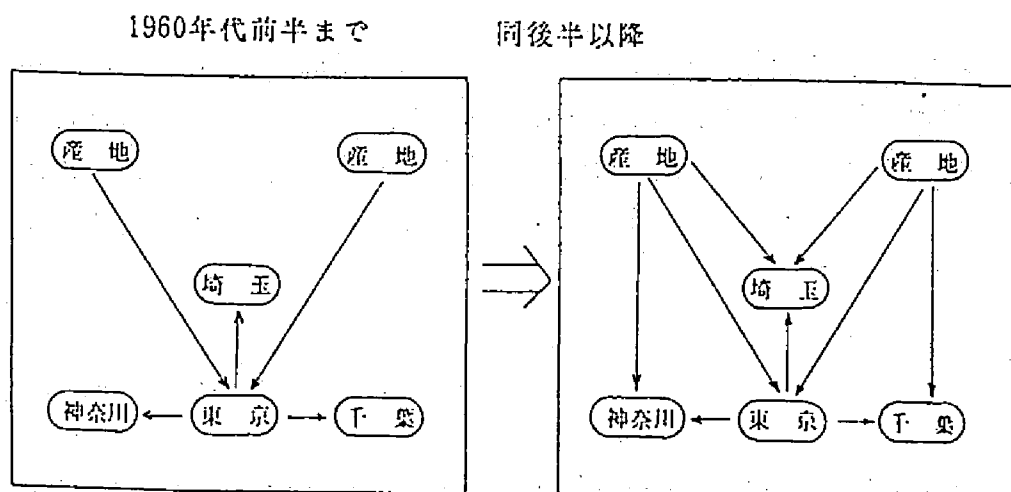


表5-7 東京市場・大阪市場への製材品産地別出荷量

I 東京都

(1,000㎡)

63 年			73 年		
総 数		4,539	総 数		4,648
秋 田		485	静 岡		553
和 歌 山		434	福 島		482
静 岡		426	和 歌 山		349
北 海 道		320	秋 田		316
上位4県の%		36.7	上位4県の%		36.6

II 大阪府

63 年			73 年		
総 数		2,249	総 数		2,595
奈 良		301	和 歌 山		421
大 阪		286	大 阪		347
和 歌 山		257	奈 良		293
上位3県の%		37.5	上位3県の%		40.9

注) 『木材需給報告書』から。製材工場の手持材のみ。

った。この表には出ていないが、富山の進出も北洋材製材を基盤とするものである。

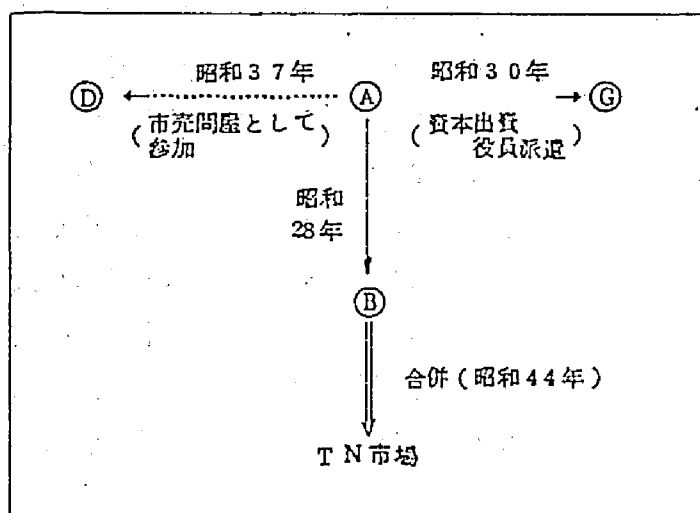
大阪市場でも同様であり、63年の上位3県は奈良・大阪・和歌山の順であつたが、73年には和歌山・大阪・奈良と順位が変わった。殊に和歌山の出荷量は26万 m^3 から42万 m^3 に1.6倍の伸びがみられるが、それは和歌山、御坊、新宮など外材産地の成長を背景にするものであった。

2. 大都市の製品市売市場の展開

1960年代に入って製品市売市場は、原木市売市場の発展とは対照的に停滞状況を示すようになった(図4-3参照)。中でも大都市型市場における製品の市場取引の後退が著しい。例えば東京11市場の月間取扱量をみると、61年の13.8万 m^3 から66年の10.2万 m^3 まで減少し、70、71年には12万 m^3 台に回復したものの、再び74年には9.8万 m^3 に落ち込んでいるし、大阪市場の場合も60年頃には年間90万 m^3 近くを取り扱っていたものが70年代初頭には40万 m^3 程度に激減した。こうした動向は、一つは製材品の生産構造の変化に規定されるものであり、もう一つはそれに伴って市売市場取引がその商品の流通にマッチしなくなってきたことに基づく。しかしながら、それは市売企業の後退を意味するものではない。日栄住宅資材(株)および東京木材相互市場の売上高をみると、61~73年の間に14.1倍、7.0倍という目覚ましい拡大を示し、資本金も前者は67年の1.3億円から74年の13.4億円に、後者は65年の25百万円から73年の180万円に増資し、経営体質を強化した。もっとも、それは市売企業すべてに当てはまることなく、自己資本の充実、売上高という点からいつて企業間格差は開き、資本の集中化を伴うものであった。

一例を挙げよう。A社はすでに1953年にB社の営業不振に際して市売問屋として加入するとともに、資本出資、役員派遣などを通じて系列化し、55年にもG社を同様に援助した。また、市売問屋として62年にD社に、64年にE社に(69年撤退)参加した。さらに子会社たるB社は69年にTN市場を吸収合併し、図5-3

図5-3 A社の資本系列



に示すように首都圏市場で不動の位置を確立した。また表5-8から都内・横浜に本社をもつ8企業の売上高の伸びをみると、日栄住宅資材の7.5倍をトップに、平均を上回る企業は東京木材相互市場、東京中央木材市場、丸字木材市場の3社であるが、他の4社は2~3倍前後という低さで、市売企業間でも格差を生じている。前者の企業の戦略は、住宅建設の拡大が著しい首都圏郊外に市売市場を増設し、さらに木材センターといわれる寄合店を開設するなど多店化・多角化であった。しかし、その中で市場(市売)取引は全体的に明確な停滞傾向を示した。

市売市場は、複式の場合取引場所を提供する市売市場会社と、商品を委託によって収集し定まった市日にセリで販売する市売問屋から構成されており、小生産者が生産したものを問屋を通じて集め少量流通を大量化する。各問屋がいろいろな使用価値を持つものを取り揃えるこの収集機能は市売市場の第1の機能である。第2にこのように大量化した商品を小売業者に分散する機能を持つ。商品が小売業者によって選択的に購入されるこの過程は、同時に生産された商品の価値が実現されていく過程であり、需給調整を通じて価格形成が行なわれる。このような価格形成機能が第3の機能である。会社と問屋は荷主から販売金額に

表5-8 市売企業の売上高

企 業 名	億円		
	1965年	74	伸び
日栄住宅資材	62	462	7.5倍
東京木材相互	39	195	5.0
東京新宿木材	52	130	2.5
東京第一木材	26	83	3.2
東京中央木材	34	174	5.1
東京木材市場	32	72	2.3
丸宇木材市売	19	96	5.0
新東京木材商業	41	91*	2.2
8企業平均	38	163	4.3

出所：各会社資料、聞き取りから作成。*は73年度売上げ。

対して一定率の手数料を受け取る、いわゆる手数料商人である。そこには生産者・荷主に対する法外な買い叩きや小売業者に対する売り惜しみなどによる投機も入りにくい組織になっている。しかし、公開セリ・入札取引、市日全量売り切りの制度が、荷物が少ないときには価格を極端に引き上げ、また多いときには逆の現象を引き起こすなど、価格変動を大きくするという欠点ももっている。さらに第4の機能として金融機能がある。出荷者には市日後数日で現金決済し(時には前渡金、内渡金を出し)、買い手には約60日の約束手形で購入できる条件を与える。荷主に対する現金決済(この結果、荷主は流通過程にとどまらなければならなかった資本を生産に振り向け流通資本を節約することができる)および買い手に対する与信は市売市場の重要な機能である。しかし、こうした市売市場もっている流通機能も、1960年代の外材体制下の製材生産の構造変化のまゝに多くの点で後退をみるのである。

製材業の外材を原料にしたマスプロ生産化は、市場取引の重要な機能である価格形成機能を排除する。即ち、大型化した生産者が生産した製品は、零細生産者

の生産した商品に比べ生産価格が明確になり、市場価格・マージンも法則的に形成される。市売市場の完全委託、金量市日セリ販売という方式が頭打ちないし崩れはじめ、'指値委託'・'買い取り'あるいは市日以外に取引される'先積み'・'先出し'という変則的取引形態が採用されるに及んで、市売市場取引は変質を遂げた。67年の首都圏調査によると⁵、荷主との関係で指値ないし買取による分が多い市場で65%、少ない市場で20%を占めており、すべて委託材という市場は一つもない。また、外材が市場性を確立する上で商社金融が大きな役割を果たすようになったため、製品流通における市売市場の金融機能が低下した。A社の荷主への前渡金あるいは概算金(荷主が出荷すると同時に時価で評価した価額のある割合を支払うもの)の支払いは、64年末の2.4億円から74年末には1.3億円に減少している⁶。市売取引の停滞は、経営的にも市売問屋の金融力の低下をひきおこし、71年7月からは東京・神奈川の問屋は「市売の取引決済は市日後65日決済」、「市日後5日以内に現金支払いの場合立て替え利息日歩2銭以上を徴収」を原則とすることになった。荷主にとってこれまでの「市売取引は換金性が早く運転資金が節約できる」というメリットがなくなることでもあった。

しかし、高度成長は木材生産・流通を著しく拡大させ、市売取引に代わる新しい流通組織を必要としていた。既に述べた市売市場の完全委託、セリ方式による取引が頭打ちになり、'指値委託'・'買い取り'あるいは'先積み'・'先出し'という現象のなかに相対取引の寄合店＝木材センターの萌芽形態をみることができ、市売企業の対応は木材センターといわれる寄合店の網を各地に張り巡らすことであつた。

3. 木材センターの発展

東京周辺に最初に出現した木材センターは、1962年11月に都下調布市下石原に開設された木場木材センターである。このセンターは本所の木材業者5人によって設立された。

もともと木材センターは、57年に大阪の関西原木市場に併設されたものが最初

である。当時の木材取引は市売取引が主流を占めていたが、セリ売りによる価格の不安定さを、在庫機能に重点をおくセンターを開設することによつて調整しようとしたものである。これに対し木場木材センターは、消費拡大が著しいが未だ流通組織が出来上がっていない地域にショッピング・センターをつくらうとするものであつた。

63年になつて木材センターが続々と開設された。8月神奈川県高座郡海老名町に高北地区木材センターが、10月には相模原市の国道16号線ぞいに市売木材(株)(現日栄住宅資材)相模原センターと(株)相模原木材センターが開設され、相模原市周辺の木材の販売競争が始まった。都内の業者は京葉地区の木材需要の伸びを見込み、東京中央木材市場が京葉道路近くに木材センターを開設し、また東京新宿木材市場は幡ヶ谷市場を市売方式からセンター方式(付売り)に転換した。その後も新規開設が続き、64年1月江東区深川の問屋が川崎市子母口に京浜木材センターを、8月には東京木材問屋協組元理事長ほか4氏による東京木材センター協組が練馬区北大泉に進出した。このように初期のセンターの多くが深川・本所の木材問屋による設立であつたのは、都心の交通事情が悪化し深川・本所が場所的に卸業として限界に近い状態になったことと、販売拡張(殊に外材現地挽製品)のためには需要拡大が見込まれる地域に出店を開かなければならない事情にあつたこと、が主要な理由であつた。

65年以降になると市売企業が相次いで木材センターを各地に開設した。市売木材は65年3月小平市に、8月には鶴見にセンターを設け、東京新宿木材市場は幡ヶ谷のほか埼玉(北足立郡新座町)に進出した。また、市売木材系の東京木材相互市場は、交通事情の悪化・木材集出荷時の騒音苦情から市売の売り場を池袋から練馬に移転したあとをセンター売り場に転換したほか(64年8月)、さらに新規に大宮(65年4月)、柏(66年5月)に開設した。このほか東南木材市場は武蔵境・中野両売り場の一部をセンターに、横浜連合木材市場は平塚に進出した。このように市売企業の進出が著しく、殊に日栄住宅資材・東京木材相互市場は鶴見・小田原・相模原・小平・池袋・大宮・小山・柏の首都圏外周部に地歩を築き、また東京新宿木材市場は幡ヶ谷・埼玉・川口・府中に、東京中央木材市場は江戸川・千葉(四街道・大栄)に拠点をもつた。さらにこの間、大資本も進出し、67年に

は三井農林・三井物産による三井木材建材センターの発足(市売・センターの併設)があり、丸紅は古河市に71年丸紅木材センターを開設した。

木材センターの特徴は、第1に立地産業的であることである。住宅建設が旺盛で人口増が著しい地域を選定し、その地域の木材卸売りを独占しようという狙いをもつ。また商品の輸送上甲州・京葉・京浜国道など交通の要衝に立地した。第2に木材センターの開設者の系譜をみると、①木材問屋が経営するもの、②市売企業が経営するもの、③小売商やその協同組合で経営するもの、④その他、に分けることができる。そして67、8年の揺籃期には①、③タイプがみられたものの、その後の開設者は市売企業が主体である。第3にセンターに入店しているセンター問屋に特徴がある。センターには、市売取引の後退を補うものとして既設売り場にセンター部門を取り入れたものと、部材がなんでも揃うように多くの専門店をセットした単独のものがあるが、いずれも数店以上のセンター問屋を入れている。この問屋はセンター会社との契約によつて専門とする取り扱い品目を決められている。流通組織が固まっていなかった新しい需要地のワン・ポイント・ショッピングを狙うものである。また首都圏全体としていえば江東・深川に集中していた木場街の分散化といえるものである。問屋として入店したものの多くが深川・本所に本店をもつ外材製品を取り扱う木材問屋であつた。このほか流通過程の利潤を取り込むことを狙う製材メーカーの販売店、経営の多角化をはかる市売問屋の進出という要素もあつた。

関東木材センター問屋協会連合会に参加するセンターの1969年度の売上高は、約340億円である。なおその内容は、外材体制下で登場したことを反映し、製材品の中で外材が3分の2を占めており、製品市売に対するセンターの特徴となっている。また、74年の売上高は659億円にのぼり、東京11木材市売市場の676億円と肩を並べるまでになつた(表5-9及び5-10)。

4. 付売問屋の新展開

東京市場の発展の歴史は、付売問屋の小売店との関係で、問屋の相対的弱体化の歴史

表5-9 木材センターの販売状況(1969年度)

区 分	センター 数	センター 間屋数	総売上高 ④	販売数量(m ³)			新建材売上高	
				国産材	外 材	計	売上高⑤	$\frac{B}{A}$
			万円				万円	%
栃 木 県	1	15	104,882	14,512	13,637	28,149	19,748	17.7
群 馬 県	1	7	47,431	5,526	9,045	14,571	9,400	20.0
埼 玉 県	6	88	754,612	69,557	142,901	212,458	118,044	15.6
千 葉 県	2	42	465,409	63,048	47,445	110,493	82,344	17.7
東 京 都	12	143	1,327,038	103,743	250,813	354,556	330,171	24.9
神奈川 県	9	71	720,301	55,834	126,346	182,180	123,038	17.1
計	31	366	3,419,673	312,220	590,196	902,416	682,745	20.0
構 成 比				34.6	65.4	100.0		

出所：関東木材センター間屋協会連合会調べ。

であつた」といわれているが、1958年調査は深川木場間屋についてつぎのように記述している。

「付売間屋は、戦後の変動を経て、いちじるしくその社会的、経済的機能の縮小を余儀なくされた。しかしながら間屋の存在そのものまで否定されようとしている訳ではない。驚くべき複雑多岐にわたる木材の品種のために間屋の存在は到底消しさることはできない。・・・産地、樹種の相違によつて区分される品種の複雑さは万をもつて数えねばならぬ程多岐をきわめている。この複雑な品種をさばいてゆくことは、小売業者の力の及ぶところではなく、どうしても間屋の段階が必要とされる。しかもある程度専門化した間屋の存在が必要となり、また必須となるのである。一面で間屋が需要者に直接売る方向にのりだし、他面で小売業者が直接に山元と直取引をするという動きは一部の間屋と小売業者との業態を区別し難いものとする。この動きは相互に刺激しあう傾向をもっている。」⁸

この分析は、戦後過程においても間屋本来の機能の重要性を指摘しつつ、中間取引排除という法則のもとで、小売業者が間屋段階をとばして山元と直接取引する傾向があらわれ、また間屋の小売商化が進んでいることを明らかにした。この小売商化の方向はその後進んでおり、68年調査によると、70%以上直需者販売を行う間屋は15.8%、70%以上納材を行なう間屋が9.4%で、需要直結型が木

表5-10 木材市売市場・木材センターの売上高の推移

単位、1000m³、100万円

	木材市売市場		木材センター
	材積	金額	金額
1969年	1,425	37,057	34,197
70	1,509	42,490	43,368
71	1,445	40,908	44,510
72	1,522	57,078	58,121
73	1,418	79,035	78,909
74	1,178	67,614	65,000
75	1,180	68,893	64,936
76	1,185	76,548	76,677
77	1,150	71,681	73,191
78	1,145	71,623	78,568
79	1,111	88,423	94,980
80	987	84,539	
81	912	65,849	
82	871	63,499	
83	834	58,447	

出所：木材市売市場は東京木材市場協会に加入する11市場の実績。

木材センターは関東木材センター協会に加入するセンターの実績。

いずれも各協会調べ。

場問屋の4店のうち1店の割合に達している⁹。

このように問屋の小売商化が進む一方で、広域卸売商として問屋の新たな展開がみられた。それは、60年代後半から京浜地区に大量に入り始めた現地挽製品の分散卸商として商社「系列」に入り、新商品(ベビー・スクェアー、カスタム・カットなど)のセールス・プロモーターに転進することであつた。70年東京調査によると¹⁰、米ツガベビー・スクェアーの輸入商社と系列関係にある一次問屋の数は、最も多く入れている日商岩井の場合で相原木材・坂巻商店など7社、兼松江商の場合は小原木材・千代田など3社と二次問屋約40、丸紅の場合は山貞木材・江間忠木材など6社などで、いずれかの商社と結びつく一次問屋は40社を数えた。各商社は販売先を数社に絞っているが、これは首都圏のように市場が広い場合には系列問屋相互の競争によつて市場の拡大が可能になるからである。現地挽製品の市場拡大を戦略とする商社の尖兵が、まさにこれら系列化された問屋である。

注)5.「首都圏における木材流通の実態に関する調査研究」林野庁経済課

1968年2月による。

6.有価証券報告書から。

7.日栄住宅資材(株)は首都圏以外にも小牧、宇都宮・前橋・長野・浜松などに進出している。また70年代後半になって東京木材相互市場の吹上、筑波、東京新宿木材市場の鶴ヶ島など首都圏の外周部に市場が開設されている。

8.「東京市場を中心とする木材流通機構等の調査研究報告書」林野庁林産課 1958年8月 p.96～97。

9.前掲「首都圏調査研究」p.150。

10.「本国びき米材製材品流通の実態と問題点」林野庁林産課 1971年6月。

第4節 70年代後半の首都圏市場

1. 消費規模

首都圏における木材消費は、人口の集中、建築・住宅市場の大きさによって膨大なものに上っているが、その規模および供給の実態は必ずしも明らかにされていない。本項は筆者らが「昭和54年度木材流通システム設計調査報告書」(林野庁)の中で試算したものを紹介することにしよう。

首都圏の着工建築物の床面積は4,800万 m^2 で、木造43%、非木造57%の割合である。地域別にみると、東京の非木造率が極端に高く7割を上回っているのに対し、他の3県(神奈川・埼玉・千葉)は50%に満たない。木材消費の推計は、この着工床面積に床面積平方メートル当たりの木材使用量(原単位)を乗じて行う方法をとった。「原単位」は各種の住宅について事例的に調査されており、木造在来工法の場合最小は0.180 m^3 、最大は0.259 m^3 、また鉄骨系プレハブ住宅は0.047~0.121 m^3 、コンクリート系プレハブ住宅は0.021~0.038 m^3 である。こうした事例をもとに全建築物の木材消費量を推計することには問題が残るが、本推計では原単位を木造0.20 m^3 、非木造0.04 m^3 としよう。

この結果、建築用木材消費量は首都圏で520万 m^3 となる。地域別には東京160万 m^3 、神奈川140万 m^3 、埼玉120万 m^3 、千葉100万 m^3 であり、住宅用は420万 m^3 である。

一方、首都圏への木材供給の主なルートは、①国内の製材工場から入荷した国内挽製品(手持ち材)、②輸入された本国挽製材品、③東京本場で生産される貨挽製材品の三つがある。①は「木材需給報告書」の資料から550万 m^3 (東京350万 m^3 、神奈川90万 m^3 、埼玉60万 m^3 、千葉50万 m^3)である。③は東京都の製材工場の生産量と販売量の差とみれば、これは50万 m^3 にのぼる。残る②のルートの主体は米材の現地挽製材品で、国内挽製材品のシェアを蚕食する形で拡大してきた。米材製材品は小角製品が2,048千 m^3 、大中角・ウェニーの半製品が801千 m^3 輸入され、このうち京浜地区に各1,322千 m^3 (64.6%)、406千 m^3 (50.7%)が入っているが、そのうち再製材加工せずにそのまま流通するものを120万 m^3 とした。この三つのルートを合わせると、720万 m^3 という膨大な数量になる。

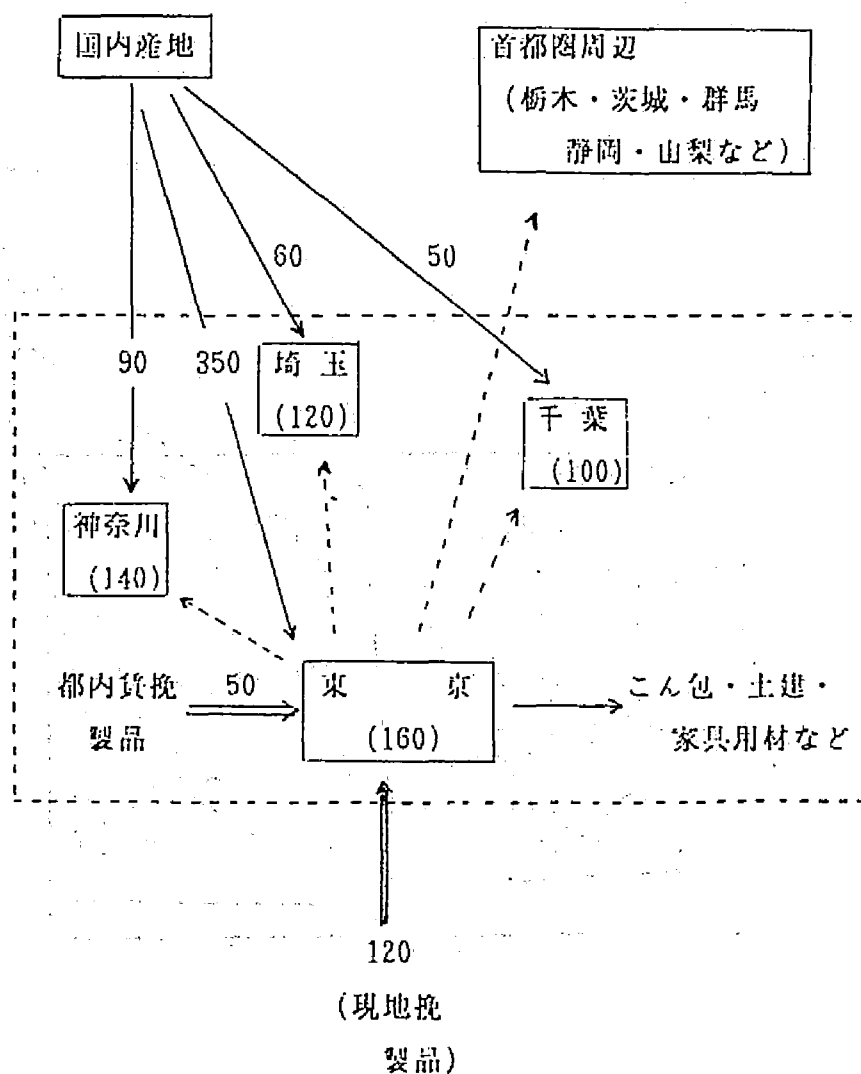
ところで、次の問題はここで推計した消費と供給のギャップはどうして生じるかという点である。その一つは首都圏で消費される建築用以外の梱包用、土建用、家具用等に使用されるものと、もう一つは首都圏(主に東京)から圏外に転送されるものである。後者については、東京を取り巻く3県の供給と消費の差(消費超過)は東京からの転送材に依存している。例えば神奈川では建築用木材消費量140万 m^3 に対し国内挽製品の入荷量は90万 m^3 であるから、この差が東京からの転送材とみられる。以上のような推定のもとで作成したのが図5-4である。なおここで梱包用・土建用・家具用等にどれだけ消費されているかは、輸出拡大と公共投資主導の経済発展に直接関係する分野だけに重要な構成部分であるが、その推計は極めて難しい。

2. 流通機構の再編

前節で述べたように60年代の木材流通組織の変化は、流通短絡化の問題であるとともに、それ以上に卸売段階における担い手の覇権をめぐる問題であった。ところが、高度成長から低成長に転換する70年代のそれは、第1にこれまでのそれが木材生産流通構造という内部的条件の変化によって進行したのに対し、住宅生産という外部的条件によって生じたことである。第2には、これまでは木材流通内部の資本間競争として進んだのに対し、外部の大資本による再編を内容とすることである。従って第3には、これまでのように単に卸売段階の部分的再編にとどまらず、生産から消費にいたる全過程における変化として進行したのである。住宅にかかわる木材関連産業は伐出・製材・流通・大工・工務店と相対的に独立した小規模な部門が数珠のようにつながった連鎖的競争構造をとっていたが、外材体制に入ってから総合商社の原木支配がこの数珠の頭を押さえ、また住宅の既製品化、大企業の参入等は他の一方の端を押さえた結果、この両方の市場は非競争的な構造に変化した。この変化は、更に流通機構を変換させ、既存の流通機構以外のバイ・パス流通を生んでいる¹⁾。

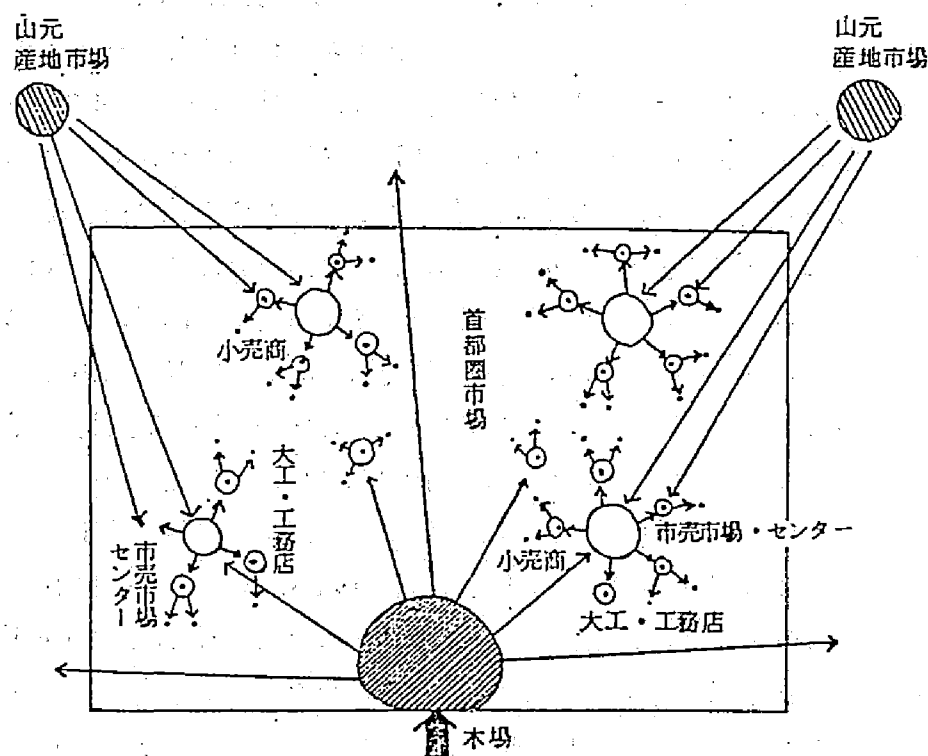
ところで高度成長を通じて形成された木材流通機構は、①住宅建設地点の郊外

図5-4 首都圏の製材品流通(1970年代後半)



注: 数字は流通量、ただし()の数字は各都県の建築用材の消費量を
示す。単位万 m^3 。77、78年の統計資料を利用して推計。点線の矢印
は東京からの転送材。

図5-5 流通モデル図



需要に対応した流通システム、②既住宅地における改築・補修需要に対応した流通システム、③土建用・梱包用など非建築用需要に対応した流通システム、④需要者側から組織化した流通システムをサブ・システムとするもので、この点から首都圏市場をみると、

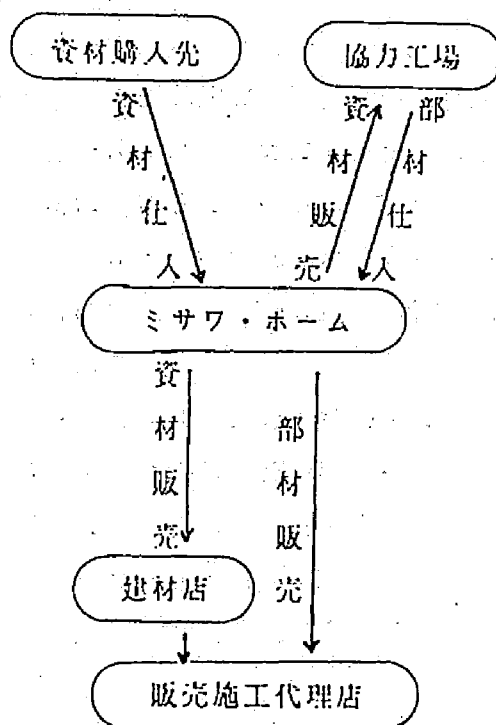
(Ⅰ)新木場(東京江東区)の広域集散基地を軸としたシステム

(Ⅱ)木材市売市場・木材センターの分散卸売基地を軸としたシステム

(Ⅲ)需要者が組織化した直結型システム(個別企業による部材・組立・配送センターを軸としたシステム)

の三つのシステムが形成される。前二者を中心にモデル化したものが図5-5である。Ⅰ型システムは前節で分析したように外材体制下で重要な位置を占めており、納材型のⅢのシステムを受け持つ基地でもある。76年現在新木場には製品間屋285、原木間屋41、一次製材業71、加工業63、その他9の多様な業種が集団立地している。木場間屋調査によると¹²、製品間屋の取り扱い材種は量的に国産材製品27%、国内挽外材製品35%、現地挽製品38%で外材製品が7割を上回り、中でも現地挽製品を取り扱う企業は3社に2社の割合に達し、またこれを最も多く取り扱っている企業は5社に1社の割合になっている。販売先から間屋を類型化すると、小売業者に主に販売する卸商型間屋が過半数を上回っているが、間屋同志の仲間取引関係を持つものが7割に達し、卸売業者へ主に販売している仲間取引型が1割を上回っている。また販売地域が首都圏外に及ぶのは、量の多寡はあるが、間屋の半数になっている。こうしたことは木場の広域集散基地(特に現地挽製品の)としての性格を示すものである。Ⅱ型のシステムは需要最前線における流通システムで、木材市売市場・木材センターを中心にほぼ20km圏内の小売業者を販売圏としている。したがってこの立地は需要地点が首都圏の内側から外に向かうのを追って移動しており、70年代後半に入って開設されたものに東京木材相互市場の吹上、筑波、東京新宿木材市場の鶴ヶ島などがある。また、Ⅲ型の直結型システムは住宅供給の既製品化にともなう生み出されたシステムである。この典型はプレハブ住宅メーカーの場合で、住宅部材をメーカー個々に標準化し、この標準化された部材を生産するために系列工場を組織化するというものである。例えば、ミサワ・ホームの場合は図5-6のようになつており、札

図5-6 ミサワ・ホームの部材流通



出所：「有価証券報告書」から。一部変更。

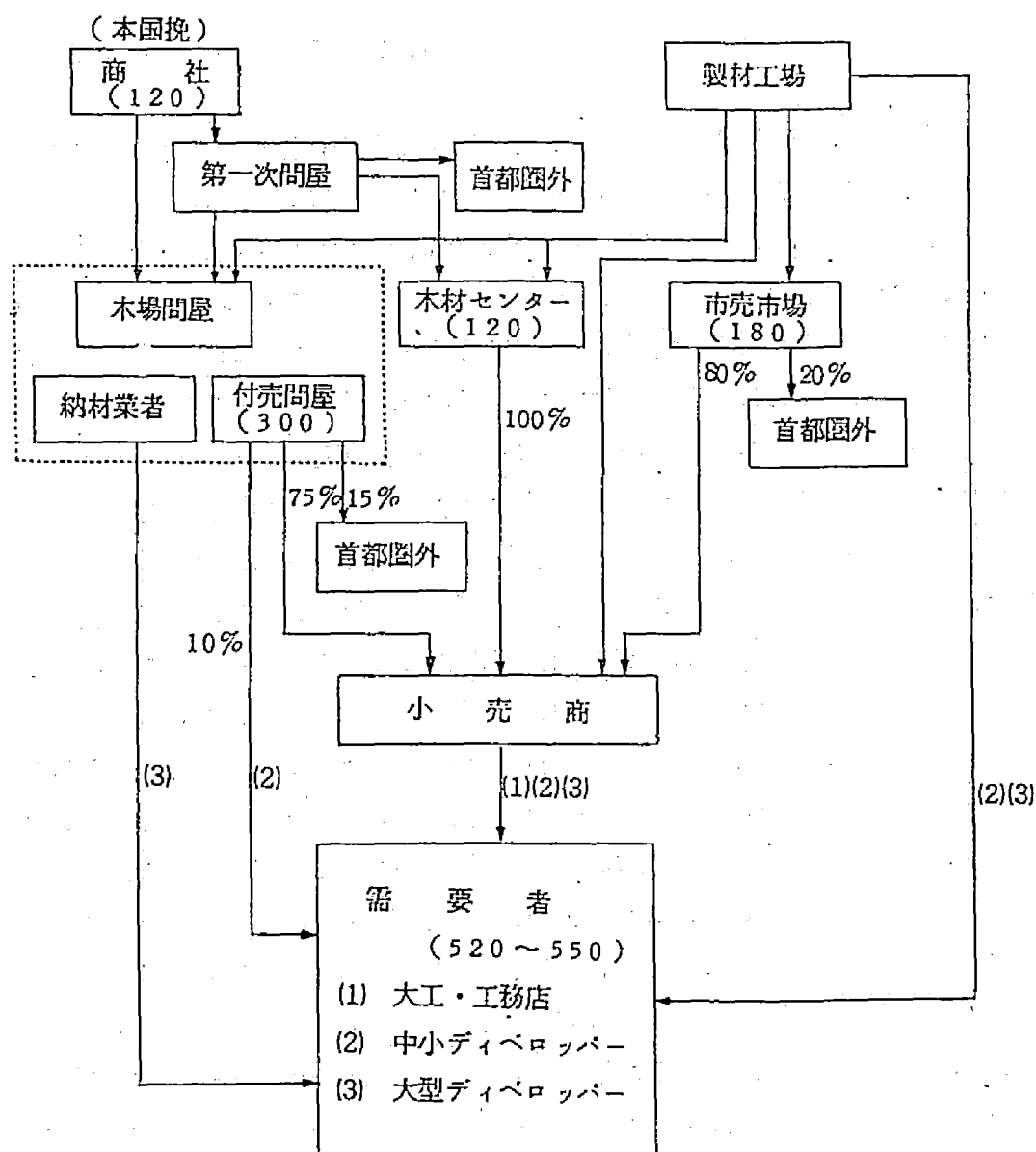
幌から福岡まで全国22の協力工場によつて部材が生産される。ある協力工場ではミサワ・ホームを通して韓国から資材を仕入れることもある。こうした部材仕入れの直結システム化に加え、各地に部材の組み立て、配送基地を配置し、資材仕入れから住宅供給までをシステム化しているのである。2×4工法住宅の三井ホームになると、この部材工場三井ホームコンポーネントを千葉にもち、その原料は現地挽製材品である。また、財閥・電鉄系不動産たる東急不動産の東急ホーム、西武不動産の西武注文住宅、野村不動産の野村ホームなどでは、独自に特殊寸法の部材を仕入れるために品揃えする納材商をおき、特殊な寸法材については製材業者に生産させている。ここで使用される製材品は、住宅メーカー個々には部材の標準化が徹底されているものの、その部材は他のメーカーが使用できるというものではない。それ故需要者が製材業者・木材流通業者を直接組織しているのである。

首都圏市場は、この三つのシステムの競争の上に成立しており、木材の流通経路図を描くと図5-7のようになる。1977年データをもとに住宅生産者を推計すると、大工・工務店47%、中小デベロッパーを含む地場建築資本32%、大手デベロッパー・プレハブメーカーなど21%、である。これらに結び付く主な流通ルートは図の(1)(2)(3)で記しており、前述の各システム系のシェアは、Ⅰ型35%、Ⅱ型50%、Ⅲ型15%である¹²⁾。

注)11. 安藤嘉友「木材市売市場の現状とその役割」(林政総研レポート) 林政総合調査研究所 1977年 p.15。岡村明達編著「木材産業と流通再編」日本林業調査会 1976年 序章。

12.13.「昭和54年度木材流通システム設計調査報告書」 林野庁 1980年3月 Ⅱ章参照。

図5-7 首都圏における木材流通経路図



注)括弧内の数字の単位は万 m^3 。

第6章 低成長下の木材産業の再編と市場問題

第1節 日本経済の基調変化

1973年秋、石油産出国の原油輸出制限およびその後の原油価格の大幅上昇、いわゆる第1次「石油危機」が発生した。日本経済は激しいインフレの進行と国際収支の大幅赤字に陥り、高度成長期の諸矛盾が一挙に表面化した。殊に70年代初頭以来景気刺激のために散布された大型予算は、インフレの高進及び生産と消費の矛盾を決定的に拡大するものとなり、これは先進国のなかでも最も激しいものであった。それまで年率平均10%を上回っていた実質成長率の伸びは、74年度にマイナスを記録し、翌75年度も3.6%にとどまった。また鉱工業生産は74・75年と2年続けて前年を下回り、かくして高度成長期に終止符が打たれたのである。日本経済がこの不況を克服し、回復過程に転じるまでにその後約5年間を必要とした。この間、①民需は低迷し、殊に設備投資が激減した。また②これまでの内需に変わる輸出ラッシュと赤字国債の大量発行による積極財政がGNP成長を支えたものの、そのテンポは鈍く、③他方、産業においては省エネルギー・省資源、借入金依存体質からの脱却、人員削減など徹底した「減量経営」が進行した。78年後半になると漸く民間設備投資が積極化し、景気は上昇局面に入った。しかしながら、こうした不況を克服するためにとられた諸手段は、新たに財政危機、貿易摩擦、消費低迷という問題を表面化させることになった。

しかも79年春、イラン革命を契機に再び「石油危機」に直面した。輸入物価は1年半くらいの間に約2倍にもなるという大幅インフレを記録し、そしてこれを主因とする交易条件の悪化はその後の日本経済を停滞状況におき、実質成長率でみると80年4.6%、81年3.5%と76～79年の5%台を大きく下回った。しかし、第1次石油危機ほどに低下せずに83年には早くも回復に転じた。このように落ち込みが少なく、短期間で克服できたのは、70年代後半から内需(特に民間設備投資、MEなどの技術革新)が依然好調であったことと、80年には輸出が大幅に伸びたこと、が原因であった。

いま、この石油危機からの景気回復局面における需要の動きを、第1次石油危

表6-1 主な経済指標(対前年比伸び率)

年 度	実質GNP (%)	うち内需 (%)	貿易収支 (億ドル)	木材需要 (%)	外材依存率 (%)	新設住宅着 工戸数(%)
1971	5.3	3.9	84	▲ 1.2	45.3	▲ 1.4
72	9.7	10.5	83	5.0	41.3	23.5
73	5.3	7.5	7	10.4	35.9	5.4
74	▲0.2	▲2.8	39	▲ 3.9	34.9	▲30.9
75	3.6	2.0	58	▲14.7	35.9	3.1
76	5.1	3.6	111	6.5	34.9	12.4
77	5.3	4.2	203	▲ 0.7	33.6	▲ 1.0
78	5.1	6.9	205	1.5	31.5	2.7
79	5.3	4.8	▲24	6.2	30.8	▲ 3.6
80	4.6	1.4	67	▲ 0.7	31.7	▲15.0
81	3.5	1.8	203	▲15.7	34.4	▲ 9.2
82	3.3	2.9	201	▲ 1.8	35.7	▲ 0.5
83	3.7	1.9	345	1.1	35.4	▲ 0.8

出所:「経済統計要覧」、「経済白書」などから作成。

機後と比較すると大きく変化している。輸出は両局面とも好調であったが、①今回は民間設備投資が積極的で、かつての能力増強投資が主力であったのとは異なり、「要素相対価格の変化に伴う省エネルギー・省力化投資や研究開発投資など景気の動きに左右されない独立投資や更新投資」が大きなウエイトを占め、②臨調行革下で歳出の抑制が図られているため公的固定資本形成の寄与が小さく、③減量経営が強化された結果、実質賃金の伸びが緩やかで民間最終消費や民間住宅投資の動きは鈍い。殊に住宅投資のG N P比率は70年代後半以降低下を続けており、実質額でも79～83年の5年間は82年度に微増を示したほかは毎年度前年を下回って推移した。再度の石油危機の発生は高度成長を支えてきた与件を変えており、上にみたようにG N P成長率を抑えるとともにエネルギー・資源コストの上昇による要素相対価格の変化が代替財・輸入財に需要をシフトさせ、またエネルギー・資源に過度に依存してきた分野では長期停滞現象を生じさせたのである¹⁾。

このような観点からみたとき木材産業は、日本経済の回復とは対照的に長期不況に陥っており、国内的・国際的調整に追い込まれている。合板・製材業は、経済成長率の下方屈折による国内需要の低迷と輸入原料の高騰、さらに貿易摩擦回避からの製品輸入の拡大が重なって産業再編・縮小を余儀なくさせられている。また一方、紙・パルプ部門は、エネルギー及び輸入木材チップの高騰を、もの・ひとの減量経営の実施とともに輸入パルプの増大や古紙利用技術の開発などによつて調整・再活性化を図り、与件変化にダイナミックに対応しているのである。

これらの実態は第4節以下で述べることとし、第2節では構造的に変化する住宅市場を取り上げることにする。

注)1. 経済企画庁「昭和59年度経済白書」第1章 1984年。

第2節 住宅需給の変化と住宅産業

1. 住宅事情の変化

わが国の住宅事情は、高度成長過程で質量とも格段に改善された。総理府「住宅統計調査」によると、1983年10月現在、全国の総住宅数は3,865万戸である。第1回の「調査」が行なわれた1948年が1,391万戸であったから、この35年間に約2.8倍に増加したことになる。一世帯当たりの住宅戸数は、68年に1を上回り、統計上で「一世帯一住宅」が実現された。73年には総ての都道府県で住宅数が世帯数を上回り、さらに83年には1.10と、戸数の面で一層充足された。空き家が331万戸、総住宅数の8.6%にもなり、78年に比べると63万戸、23.6%の増加になっている。加えて、住宅の内容・質も向上している。第1に住宅の不燃化がすすんだことである。最近10年間の住宅戸数の全体の増加600万戸のうち非木造が381万戸を占めており、83年には全住宅の22.6%が非木造住宅になった。地域的には京浜大都

表6-2 総住宅数と総世帯数

年次	総住宅数(千戸)	総世帯数(千世帯)
1948	13,907	・ ・
58	17,934	18,647
63	21,090	21,821
68	25,591	25,320
73	31,059	29,651
78	35,451	32,835
83	38,653	35,248

出所：総理府統計局「昭和58年住宅統計調査抽出速報集計結果」から。

1968年以前は沖縄県を含まない。

市圏で43.9%が非木造になった。第2に住宅の所有関係で持ち家化が進んだことである。持ち家率は1958年の71.2%から73年の59.2%まで調査ごとに低下してきたが、78年調査で60.4%と上昇に転じ、さらに83年には62.3%と割合を高めた。第3に延べ面積50㎡未満の狭い住宅が減少し、平均の住宅規模が86.2㎡になった。中でも100㎡以上の住宅が増加し、78年に比べて220万戸、24.8%増であった。

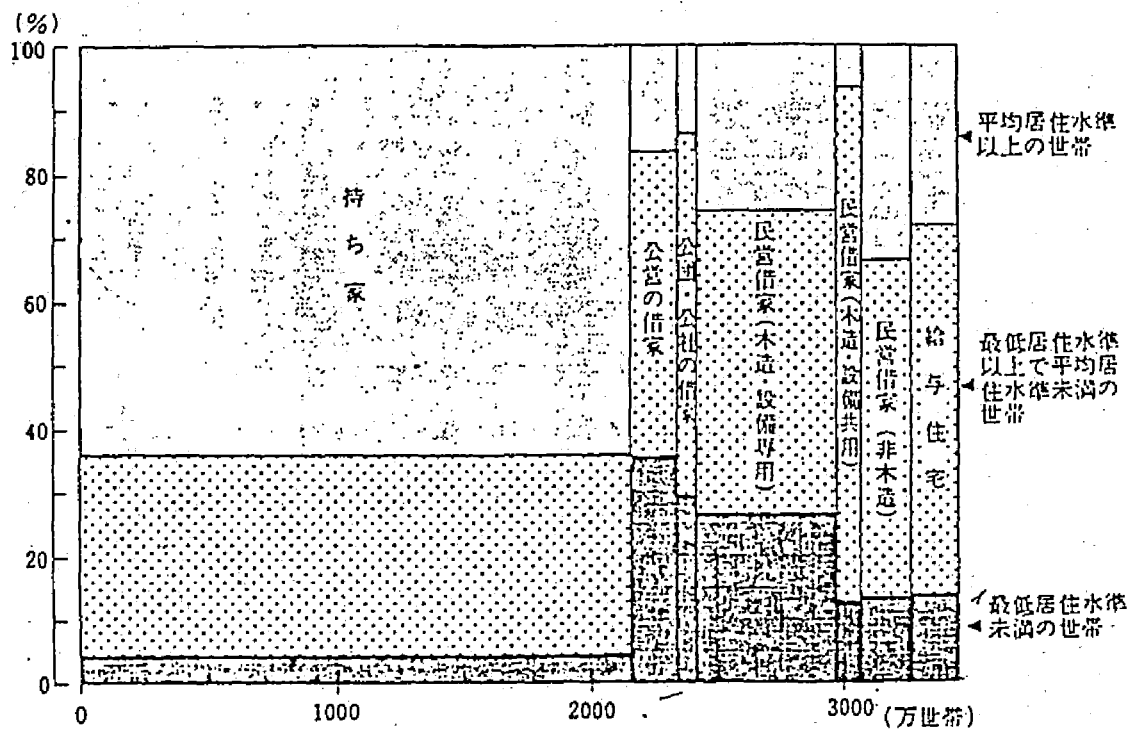
また、「住宅建設5カ年計画」が掲げる政策的目標からみても、この間に改善が進んだ。「計画」は、各世帯がそれぞれの家族構成に応じて良好な生活を営むために必要とされる居住室の広さについて、最低居住水準、平均居住水準という2つの基準を定めている。政策的目標は、1985年を目途に最低居住水準未満の居住世帯を解消し、平均居住水準を確保していくことにあるが、この水準を確保する居住世帯は、73年の28%から78年42%、83年49%と増大した。

もっとも、83年現在で最低居住水準未満の居住世帯がなお全体の12%(399万世帯)を数え、過去5年間にこの水準からはい上がったのは76万世帯にすぎない。また、最低居住水準以上で平均居住水準未満の居住世帯が40%にもなる。質的に改善されてきたというものの、過半数をやや上回る世帯が目標水準に達していないのである。しかも、住宅の所有関係によつて住環境水準に違いがあり、持ち家では平均居住水準以上の世帯の割合が64%と最も高くなっているが、他の所有関係ではこの水準以下の劣悪なものが圧倒的に多くを占めている。民営借家(木造・設備共用)の94%を最高に、公団・公社の借家が86%、公営の借家が84%、民営借家(非木造)・給与住宅でも6~7割に達し、質の不十分さを明らかにしている。こうした実態は住宅統計からみたものであるが、一方国民が住まいに対しどのような意識をいだいているかを調べた建設省「住宅需要実態調査」(1983年)においても、住宅に対し「非常に不満」が8.9%、「多少不満」が37.2%で、両者合わせた不満率は46.1%の高さになっている。また、どのような点で不満であるかをみると、住宅の遮音性・断熱性や暖房・給湯の不備、収納スペースの狭さなど設備・性能に対する不満率が50%を上回り、「住宅の広さ・部屋数」42.7%、「敷地の広さ」41.6%を上回っている。

このように国民の住宅ニーズは数の上からみると“過剰化”時代に入り、住宅の広さに不満をいだきつつも、ニーズの内容が設備・住環境などに多様化してい

図6-1 所有関係別にみた最低居住水準及び平均居住水準状況

—1983年



出所:表6-2に同じ。

ること、こうした事情は70年代前半までとは大きく異なる点である。

2. 住宅供給の現状

新設住宅着工戸数は戦後は一貫して拡大傾向をたどり、1973年に191万戸を記録したが、第1次石油危機を境に急激に落ち込み、その後は不安定、停滞に転じている。74年は前年比で実に31%減の132万戸に後退した。これは前項で述べた住宅事情の変化に加え、高度成長過程で上昇した地価の高水準、建築費の高騰などの諸矛盾、さらには総需要抑制政策の結果によるものであった。76年になると増加に転じ、150万戸台に回復した。実質所得が伸び、景気回復の有力手段として住宅金融公庫の融資が拡大され、ローンによる住宅取得が広がったためである。

しかし、80年代に入ると再び住宅建設は低迷している。80年の着工戸数は前年比85%の126.7万戸、81年には115.2万戸(前年比91%)と低下し、第1次「石油危機」後の150万戸台水準から、今や110万戸台が定常化しつつある。この中で非木造化が進み、木造住宅建設の割合は、75年に67%であったものが、80年に59%に、さらに84年に50%に低下した。またプレハブ住宅、ツーバイフォー住宅などは年々シェアを拡大している。前者の新設住宅に占めるシェアは77～79年の9.0～9.2%から83年には12.9%になった。大部分が伝統的な在来工法によつて建てられている木造住宅の分野でも木質系プレハブに市場を奪われており、木質系プレハブ住宅が木造住宅に占める割合は、78年の3%から84年には6%に高まった。また、74年にオープンしたツーバイフォー住宅は、79年の11.7千戸から83年には17.2千戸と増大しているし、80年に通商産業省が企業化を承認した「ハウス55住宅」も4年で1万戸を供給している。

このように住宅建設が全体的に下方屈折する中で、非木造化、工業化が進んでいること、これとは対照的に伝統的木造住宅の供給が後退していることは、現段階を特徴づけるものである。

しかも、住宅市場は大きく変化している。確かに、年々新設される住宅戸数の伸びは高度成長期ほど期待できない。住宅ストックの絶対量の増加に伴い、今後の

表6-3 新設住宅着工戸数の推移

	万戸		
	新設住宅	プレハブ住宅	枠組壁工法住宅
1973年	190.5	13.9	
74	131.6	14.6	0
75	135.6	13.6	0.3
76	152.4	15.3	0.5
77	150.8	13.9	0.6
78	154.9	13.9	0.6
79	149.3	13.7	0.7
80	126.9	12.7	0.8
81	115.2	12.3	0.8
82	114.6	13.8	1.1
83	113.7	14.7	1.3
84	118.7		

出所：建設省「建築統計年報」などから作成。

住宅建設は増改築などの更新需要が中心になり、建設戸数では安定化時代に向かうのではないかとみられる。三沢千代治氏(ミサワホーム社長)は座談会「住宅政策をどう改革するか」¹⁾のなかで「もう家は余り要らないという状況になってきており、・・・住宅建設は年々減っていくと思います。10年先で60万戸ぐらいだろうと予測され、したがって毎年だんだん減っていつても不思議ではない」と述べている。そして住宅需要を住宅建物、土地、増改築、中古市場ととらえると、「着工件数だけが減ってもそうがっかりすることはない」という。土地供給についても、5年前も、5年後も10兆円ぐらいで金額で横ばいに推移していく。これにたいし「期待しているのは増改築・リフォーム市場ですが、これは5年前に3.5兆円ぐらいだったのが現在7兆円で倍になりました。・・・新築と同じくらい増改築の市場は大きくなる」。「もう一つは中古流通という分野があり、5年前に2兆円ぐらいで、いま4兆円ぐらい」で、5年先には新築と中古と増改築が同じ規模になるとみている。

いまや、住宅建設では建て替え、増改築が注目されるようになっており、実態も建設総戸数に占める建て替え等戸数の比重は49.1%(1978～83年の5年間)に達しており、住宅ストックに対する建て替え等の比率でみると、1年間で全ストックの約2%(同期間平均)の建て替え等が行なわれている。また、増改築市場は民間住宅投資に対する増改築の比率で2割弱(同期間)になっている²⁾。

3. 住宅生産の産業化

住宅需要者が新たに住宅を求める場合、一般に二つの形がある。一つの形は需要者がすでに何らかの形で土地を取得しており住宅単体を求めるもの(A)、もう一つの形は宅地供給を伴った住宅市場で、これには業者が開発した宅地と業者が供給する住宅を同時に取得する場合(B₁)と、需要者が宅地開発業者から宅地を購入し、住宅は別に発注する場合(B₂)とがある。B₂の更地分譲のケースは購入した需要者がAのケースと同じ形で住宅を求めるものである³⁾。住宅市場はこうした新規のほかに、耐用期間中における補修や生活様式の変化、ライフステージの変化、新商品の登場などによつて住宅を部分的に更新する更新需要が

ある。経済変化が激しいほど更新需要は大きくなるが、前述のようにこれまであまり注目されなかった市場である。

Aの住宅市場の中心になっているのは在来工法による木造住宅で、これは一般的に個別分散的に需要が発生し、その生産の担い手は小資本の大工・工務店の独占場であった。しかし近年、この分野に工場生産化されたプレハブ住宅や鉄骨・コンクリート系など非木造住宅の供給が増え、大資本の参入が目立っている。

ところで、需要者が住宅を求める手順を一般化すると次のごとくである。建てようとする需要者はまず大工・工務店と交渉をもつ。この場合、大工・工務店がこれまでに他で建築した住宅を「見本」にしてその施工技術（「うで」）の確かさを検討し、さらにこの技術に裏うちされた地域の信用の有無等を判断の基礎材料にする。つぎに需要者は大工・工務店に自分の好みを具体的に説明し、これを設計仕様に組み込んでもらい、この「未実現の住宅」に対し契約する。需要の内容は多様で総て一品生産になる。

この住宅の生産過程は、基礎・木工事・屋根・左官・建具・タイル・塗装・電気・給排水など専門技能労働者の組み合わせから成り立っており、社会的分業が確立している。しかも、各専門技能者の多くは製品、半製品を納入するという形でなく、現場で直接労働を提供するという「現場施工」が一般的である。大工・工務店（棟梁）は雇い大工を最低数人かかえ、住宅建築請負額の約半分を構成している木工事過程を直接指揮するとともに、建物工事の進捗状況に応じて各種専門技能者を組織する総括者である。総理府「事業所統計調査」(78年)によると木造建築業者、大工工事業者は合わせて16万4,300(従業員71万8,000人)の多数にのぼり、これらの業者の事業規模は極めて零細である。

また、建築費の5分の1ないし4分の1を占めている木工事資材(製材品・合板)は大工・工務店が自ら調達し、雇われ大工が持ち込むことはない。1棟ごとの木びろい書をもとに一括して木材小売業者に発注する。木材小売業者は柱角、土台角、梁、たるき、天井板といった200種にも及ぶ部材を能率よく品揃えする商機能を備え、加えて新築・増改築など需要者の情報を大工・工務店に提供することもある。したがって、両者の関係は密で、大工・工務店が部材の品揃えや見積りを小売業者間で比較し、他の小売業者に取引先を替えたり、小売業者を飛び越して

卸問屋と取引するようなことも少なく、信頼関係のうえに成り立った流通システムを形成している。

このような伝統的な住宅の生産構造は、大工・工務店の総括のもとに各種の技能労働者、資材供給者が社会的分業で結ばれ、これらの“事業体集団”は小地域では独占的な組織を形成している。そしてこの事業体集団は、小地域の住宅建築というフローだけでなく、その維持管理、増改築、中古住宅の流通、取り壊しといった住宅ストックの時間的流れにもかかわっている。しかし従来は、住宅の質の向上、現場施工の合理化・工期の短縮、技能労働者の養成・待遇改善、資材の生産・流通の合理化などの追求や、消費者のニーズへの対応には比較的消極的であった。

高度成長とこれに引き続く低成長過程は、この伝統的構造に大きな変化を与え、ことに70年代後半以降事業体集団ぐるみの後退をもたらしているのである(いわゆる住宅不況、木材不況)。人口の都市集中による住宅需要の拡大と住宅地の郊外化は、これに伴って宅地造成・住宅建築・環境整備を含む新しい都市づくりを必要としたが、そこで供給される住宅はB₁、B₂、中でも主にB₁の分譲住宅の形をとった。しかも、需要が拡大している地域での専門技能労働者の不足と、それによる住宅建築費の高騰は、これまでの現場施工中心の工期の長い労働集約的な生産方法の限界を明らかにした。それは、A、B₂タイプの中に伝統的工法住宅にかわり工場生産化された住宅が着実に地歩を築く契機となった。

政策もまた、住宅の産業化を促進するものであった。1966年から69年にかけて政府は、「住宅建設工業化の基本構想」(建設省)、「住宅生産工業化の長期構想(第1次案)」(同)、「今後のプレハブ産業のあり方と政策の方向」(通商産業省)、「住宅産業振興の方策について」(住宅宅地審議会)などを相次いで公表した。これらは①建設資材価格や建築労働者の賃金の高騰に対し住宅を工場生産化することによってコストダウンを図る必要があること、②工業化が建築労働者の待遇、労働条件の改善につながること、さらに③住宅産業は投資、生産技術の面で波及効果が大きく、我が国の経済発展を支えるものに育成していく必要があること、などを提言し、プレハブ産業の早期育成と住宅の集約的供給では民間デベロッパーのエネルギーを活用する方向を示した。

こうした住宅の産業化・商品化は、都市化の進展と住宅の大量需要という社会的要請をうけ、急速に展開した。住宅の工場生産化は生産過程に機械を導入し、現場作業を工場生産に移し、技能労働者を単純労働者に置き換え、現場施工をできるだけ単純化する。また、量産化によつて規模の経済性、労働生産性を追求する。60年代後半には軽量鉄骨系、木質系、コンクリート系のプレハブ企業がでそろい、70年代前半には10数万戸を供給するまでになった。特に集約大量需要を前提とした大資本による分譲住宅の分野でプレハブ住宅が定着した。

住宅生産の工業化政策は、76年から通商産業省、建設省の「ハウス55」開発プロジェクトとして官民一体で進められる。その成果は、ミサワ、ナショナル、小堀住研の3グループで商品化されたが、引き続き「21世紀を見通した住宅」を求め、居住空間の拡大、耐久性・居住性の向上、自然エネルギーの利用の3課題をテーマにした「新住宅開発プロジェクト」に取り組んでいる。

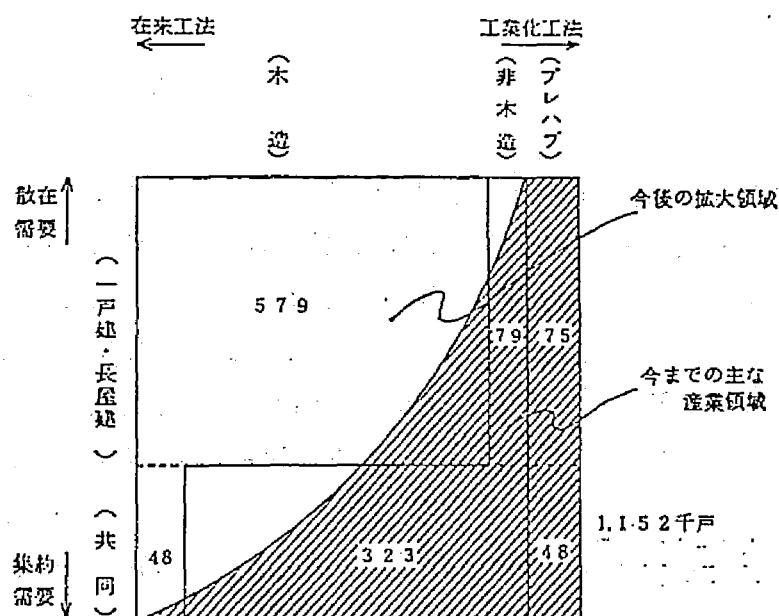
通商産業省産業構造審議会の答申「住宅産業の長期ビジョン」は、住宅市場においてすでに産業化された領域と今後の産業化の拡大領域を図6-2のように示し、中小工務店によつて担われてきた木造・一戸建住宅の分野を産業化のターゲットとした。すでにプレハブ企業、大手住宅メーカーが生産するものが、共同住宅で8割以上、戸建住宅でも2割をくだらない。プレハブ産業は積水ハウス、ミサワ、ナショナル、大和ハウス、積水化学の5社寡占化時代に入っているし、ツーバイフォー住宅では三井ホームがとびぬけたシェアを確立している。これまでの伝統的生産形態である大工・工務店を核とする事業体集団は、上述の経済・生活環境、住宅市場構造の変化に対応が遅れ、現下の不況を一層深刻なものにしているのである。

注)2.「現代日本の住宅改革」(「ジュリスト増刊総合特集 30」) 有斐閣 1983年 p. 63~64。

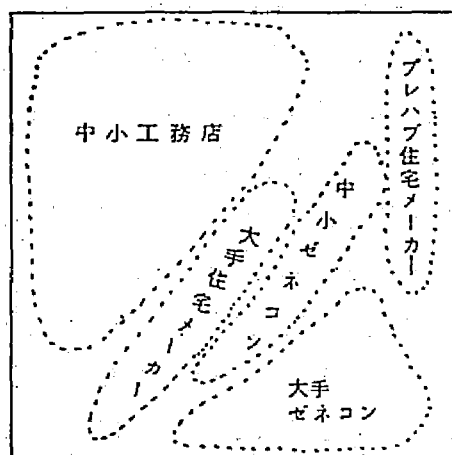
3. 経済企画庁「昭和59年度経済白書」1984年 p. 51~57。

4. 岡村明達編著「木材産業と流通再編」日本林業調査会 1976年 第5章、熊谷尚夫編「日本の産業組織Ⅱ」日本経済新聞社 1973年 第5章などを参考にした。

図6-2 住宅市場の構造



↑ ↓
 <住宅の形態及び戸数>



<担い手>

出所：通商産業省産業構造審議会編「住宅産業の長期ビジョン」
 (1982年) p.152。資料は「建設統計月報」、数字は1981年度
 の新設住宅着工戸数。

第3節 木材需要の軌跡と輸入環境の変化

1. 木材需要の下方屈折

第1次「石油危機」は木材需要の拡大基調にピリオドを打った。1970年以降5年間毎年1億 m^3 を上回っていた用材需要は、75年に9,640万 m^3 に後退した。その後1億 m^3 台に回復したものの、81年には9,180万 m^3 (前年比84)に落ち込み、以後83年まで9,100万 m^3 前後で推移している。木材需要は低迷を続け、73～83年の10年間のうち前年の需要を上回った年は76、78、79、83年の4ヵ年、下回った年は74、75、77、80、81、82年の6ヵ年にもなっており、今や、1973年ピーク時点の4分の3の規模に縮小している。

しかも、部門間の需要は跛行的で、中でも製材、合板用材の縮小は際立っている。製材用材の需要量は83年に4,600万 m^3 で、この量は1963、4(昭和38、9)年の規模であり、73年に比べると約3分の2の消費である。なお、83年の数量の中には製材品で輸入したものを丸太材積に換算した需要量が600万 m^3 近く含まれており、このことは国内製材業の生産後退が需要規模の縮小よりも一層大きいことを予想させるものである。合板用材は1,080万 m^3 で、1969年の規模に後退しており、ピーク時点の6割強に落ち込んでいる。そしてこの両部門の下方屈折は、第2節に述べた住宅建築の落ち込みと、住宅市場構造の変化にその理由が求められる。「昭和59年度経済白書」は、中長期的に「潜在的な住宅需要は根強いものと考えられ、住宅投資を需要面からみれば「緩やかなものにとどまる可能性も強いが」増加が見込まれると述べている。しかし、供給構造の変化、すなわち、非木造化や工業化住宅の進出は、木材需要の伸びに必ずしも結び付くものでもないし、むしろ住宅資材の素材革命を伴って展開している。例えば「ハウス55」住宅の素材がそうであるし、ALC(軽量気泡コンクリート)、石膏ボード、コラム(中低層ビルの柱材に用いられる鉄製構造材)、塩ビ樹脂サッシなど新素材の進出は著しい。

一方、バルブ用材は上の両部門とはやや異なった推移をたどっている。80年の需要は、第1次「石油危機」後の74年の3,500万 m^3 (他に製材工場残材による木材チップが770万 m^3)を上回る史上最高の3,590万 m^3 (同730万 m^3)に達しているが、その

表6-4 木材(用材)需要の推移

単位:万 m^3

	総数	製材用	パルプ・チップ用	合板用	その他用
1973年	11,758	6,747	3,042(780)	1,715	255
74	11,304	6,073	3,496(765)	1,448	287
75	9,637	5,534	2,730(645)	1,117	256
76	10,261	5,739	2,964(728)	1,294	264
77	10,185	5,656	2,984(725)	1,272	273
78	10,342	5,756	2,960(728)	1,359	268
79	10,979	6,031	3,214(772)	1,392	342
80	10,896	5,671	3,587(728)	1,284	354
81	9,183	4,872	2,906(645)	1,109	297
82	9,016	4,786	2,828(674)	1,050	352
83	9,116	4,599	3,058(674)	1,085	374

出所:「林業統計要覧」から作成。

注:()の数字は製材工場残材による木材チップで、製材部門に丸太材積として含まれているので、外書した。

後2,800万～3,400万 m^3 の範囲で増減を繰り返しており、この分野でも高度成長期のような伸びは期待できない。しかも、製材用材と同じように輸入パルプが傾向的に増大し、これを丸太材積に換算したものが近年600万 m^3 以上になっている。紙パルプ産業の問題を分析するうえでの留意点である。

2. 外材依存体制の新段階

我が国の輸入構造が他の先進資本主義国と異なる点は、工業用原料のウェイトが極めて高いところにある。例えば、1982年にはこれが輸入額の75.3%を占め、中でも鉱物性燃料が49.7%と、原料品(繊維・金属原料、木材など)が14.3%になっている。原料需要は経済が発展するにつれて一般的に増大するが⁵、我が国は原料資源に乏しく、その多くを海外からの輸入に依存した。国内にもともと賦存しないアルミニウム、ニッケル、ウランはすべてを輸入依存だし、原油もエネルギー転換政策のなかで100%近くを海外に求めている。また、比較的国内自給力のある木材、鉛、亜鉛も国内資源を事実上放棄し、海外資源に切り替えてしまった。しかも、高度成長によつて海外依存度の上昇スピードが著しく高く、木材(製材品を含む)では世界貿易に占める日本の輸入シェアが1962年の13.4%から72年の31.2%に上昇した。これはこれまでに指摘したように、米材をアメリカ・カナダのウェア・ハウザー、ルイジアナ・パシフィック、マックミランなど巨大資本に多くを依存し、一方、東南アジア諸国においては南洋材資源を独占支配することによって成し遂げられた。しかし、輸入が巨大化すると、膨大な資源を安定的に確保することが困難になってくることは避けられない。

第1次「石油危機」を境にして自由に必要な量の木材を安く輸入できる体制は終わった。自国に賦存する資源は自国自身の発展に役立てたいという発展途上国の「資源ナショナリズム」の動きは、60年代を通じ国連を舞台にして「天然資源に対する恒久主権」の確立を求めるという形で展開したが、74年5月の第6回国連特別総会(資源総会)はこの権利を認めるとともにOPEC(石油輸出国機構)にみられるような生産者同盟の果たす役割をも承認するという内容をもった「新国

際経済秩序(NIEO)樹立に関する宣言」を採択した。「石油危機」といわれるOPECによる石油価格の4倍値上げ(強制的所得移転)が、この「宣言」採択にいたる歴史的背景をなした。NIEOの要求は、「BW(ブレトンウッズ)体制を枠組みとした自由、多角的な戦後体制は先進国優位のものだから、これを改革して、途上国に資源や所得が有利に配分されるよう、途上国の平等な参加の下に、市場の組織化、管理化をはかるべきだ」⁵⁾というものである。

木材についてもこれらの動きに呼応して、75年にインドネシア、マレーシア・サバ州、フィリピン(後にバプア・ニューギニアが参加)の3ヵ国の木材生産者が輸出量、輸出下限価格のカルテルをねらう「東南アジア木材生産者会議(SEALPA)」を結成した。これは生産者の組織であるが、各産出国政府の木材輸入政策に大きな影響を及ぼしている。中でもこの会議をリードしているのはインドネシアである。

インドネシアの外貨獲得は、70年前後には石油と木材の輸出に頼っていたが、72~74年の原油価格の大幅値上げによつて石油輸出額が飛躍的に拡大した。70~74年の間に輸出額は13倍の伸びを示し、総輸出額に対する割合も40%前後から70%と高い水準に達し、また国家歳入に占める石油会社税が50%にもなって、石油輸出高度依存という経済構造が定着したのであった。石油輸出の増大は、「それじたいが国民所得の増大の直接的要因であるとともに、財政支出を経由して経済成長を促す間接的要因としても作用したこと、また、財政規模の急速な拡大を可能にすることによつて国家権力の物質的基礎を強化するのに寄与した」⁷⁾のである。

木材政策は、こうした経済基盤を背景にして展開している。価格が高くなれば供給が増えるというのが経済の一般的原则であるが、資源有限化思想の台頭のもとで価格が引き上げられれば資源を温存する傾向も現われた。これが70年半ば以降の資源供給の動きになつている。インドネシアでは年伐量を2千万 m^3 におさえ、森林資源の温存をはかる。しかも、その枠内で雇用機会の拡大、付加価値の増大を目的とする木材産業の振興をはかるために、丸太の輸出を規制する一方、合板・製材業などの産業を育成し、その製品の輸出を拡大する政策を進めた。具体的には、インドネシア政府は1975年以降森林伐採権の賦与を国内企業に限

表6-5 木材輸出規制の概要

国名	対象地域	規制内容	実施時期	規制対象品等
米 国	アラスカ州を除く 西経100度以西の 道州有林	丸太輸出禁止、私有林丸 太の代替輸出禁止 (各年度予算法付帯事項)	1971年	厚さ12インチを超えるキャンフを含む。 余材材と認められたものを除く。
	アラスカ州、イン ディアン保護区を 除く道州有林及び 州有林	木舌丸太の輸出禁止 (輸出管理法)	1979年	丸みのあるキャンフ、フリッチ及び製材を含む。
	アラスカ州の道州 有林(林野庁管理 の国有林のみ)	丸太輸出禁止 (林野庁長官通達)	1981年	厚さ12インチを超えるキャンフを含む。 余材材と認められたものを除く。
	アラスカ州有林	州外への丸太移出及び輸 出禁止	1960年	厚さ12インチを超えるキャンフを含む。 試験目的等事前承認を得た場合は例外。
	オレゴン州有林	丸太輸出禁止	1963年	丸太形態のもののみ(キャンフを除く)。
	カリフォルニア州 有林	丸太輸出禁止、私有林丸 太の代替輸出禁止	1971年	厚さ12インチを超えるキャンフを含む。
カナダ	ブリティッシュ・ コロンビア州全域	丸太及びチップの州外へ の移出禁止	1966年	「製材検査局」の認めた丸身制限以上の丸身と もつ製材を含む。 余材材と認められたものを除く。
インドネシア	全 域	薪木炭及びラミンの丸太 輸出禁止	1973年	
	イリアン・ジャヤ を除く全域	丸太輸出制限及び輸出禁 止	1981年	丸太輸出許可證を台帳工場所有者のみに発給。 工場区画中の者 国内供給対輸出 1:1 工場建設中の者 国内供給対輸出 1:2
			1982年	従来の比率規制に加え、数量規制を実施。 1985年には全面禁止。
	全 域	未乾燥材の輸出禁止	1982年	乾燥過程を経していない材(グリーン・ベニア)
	イリアン・ジャヤ	丸太輸出制限	1982年	木材加工施設をもつ伐採地所有者のみに丸太輸 出許可證を発給。
マレーシア	西マレーシア	丸太輸出禁止	1973年	主要16樹種について丸太輸出を全面禁止 他樹種についても16インチを超える丸太は輸出 禁止。
	マバ州	丸太輸出制限	1976年	丸太輸出業者に対し、輸出許可證を発給
	マラッカ州	ラミンの丸太輸出禁止	1980年	
フィリピン	全 域	丸太輸出制限	1977年	木材加工施設をもつ伐採地所有者のみに、許容 伐採量の25%以内の丸太輸出許可證を発給。
			1982年	原則的に丸太輸出許可證の新規発給及び残存材 の期限延長停止。

定し、自国民による工業化を進めた。また78年1月には輸出税を丸太は10%から20%へ引き上げ、逆に製品については5%から無税(79年8月再び5%に引き上げる)にすることによって加工品の輸出振興を図り、さらに79年4月には、森林伐採権を保有してから7年以上経過した木材生産業者の丸太輸出枠を厳しくする政策を採った。さらに第3次経済5ヵ年計画(1979~83年)の中では丸太輸出許可制を一層強化し、国内向け丸太には低価格を設定、伐採権保有者には加工工場の設置の義務づけなどを打ち出した⁵。また、非石油製品の輸出を伸ばすために、82年1月からはインドネシアの公的機関が参加する合弁事業の発注に応じて、インドネシアに輸出する外国企業には輸出相当額の産品(この中に合板、製材品が含まれる)の購入を義務づけるという、カウンターバーチェス制を採用した(85年に撤廃)。この一連の政策によって対日丸太輸出は、80年には890万 m^3 に達していたものが、82年272万 m^3 、84年147万 m^3 と激減した。また、インドネシアと同列には論じられないが、他の南洋材輸出国も木材産業の振興、加工品の輸出という方向を強めていることに変わりはない。マレーシア・サバ州では、78年に自国の製材業者の丸太を確保するために自国内で消費の多い低級丸太の輸出を禁止したほか、79年には70以上あった輸出業者を大手23業者に絞り、さらに84年からは木材輸出価格の安定を図るためにバイヤー登録制を実施した。サラワク州でも丸太輸出規制は採っていないものの80年6月には丸太輸出税を5%から10%に引きあげている。また、フィリピンでは67年以来丸太生産量に対する丸太輸出の許容率を定めていたが、76年には加工工場を所有する輸出業者に限って全許容伐採量の25%以内で丸太の輸出を認めるという規制強化を打ち出し、さらに78年からはこれに加えて造林実績を勘案して輸出許可枠を発給することとした。このように輸出国は、丸太の輸出規制、輸出価格の安定、製品の輸出拡大を政策にしており、これまでのように我が国が南洋材丸太を自由に輸入することは不可能になった。

一方、米材についても丸太輸出規制は強化されてきた。60年代から70年代前半にかけて中小木材業者の原料丸太確保や自然保護の観点から、丸太の輸出規制を求める運動が高まり、それは西経100度以西のアメリカ連邦有林、オレゴン・カルフォルニア州の州有林から産出される丸太の輸出規制となった。しかし、私

有林から産出される丸太については、代替輸出の禁止対象になるもの以外何等規制されなかつた。このため連邦有林からの丸太は輸出できなくなったかわりに私有林からのものが対日輸出に向けられていた。70年代後半になると、これまでの動きに加え、国内の木材産業を保護し、雇用の場を確保する観点から丸太輸出規制と製品輸出拡大を求める動きが出てきた。しかも、これらは日米貿易摩擦ともかかわって米国产木製品の輸出拡大を要請してきた。アメリカ下院歳入・貿易小委員会の日米貿易作業部会が取りまとめた「日米貿易報告」(第2次ジョーンズ・レポート、80年4月)は、

「米国の対日主要輸出と対日輸入を比較してみると、耐え難いような状況にある。データから見る限り、米国は先進国に原料を供給する発展途上国の観がある。一米国は日本のプランテーションであり、高技術、高付加価値製品と引き換えに木材を切り出し、穀物を栽培しているのである」

と一般的概況を述べたうえで、木材貿易について、

「われわれの懸念のひとつは、大量の労働力を必要とする製材の輸出量が少ないのに対して丸太材の輸出量が大きいことにある。・・・他の農産物の場合と同様、日本が最小限の製材を確保することを保証する長期協定があれば完成品の輸出の拡大を促進することが可能になり 米国製材所の運営を改善させ米国にとって重要な新市場を提供することとなるだろう。さらに、長期協定は木材業にみられる激しい景気変動の周期を断ち切るのにも役立つだろう。」

と述べている²⁾。

以上のように木材輸入をめぐる環境は、丸太から製品へ市場の開放要求となってきた。我が国の木材輸入の推移をみると、80年代に入って消費の低迷・縮小から全体として減少しているが、この中で製材品など加工品の割合は傾向的に高まっている。

注)5. 70年代半ば以降、各種の工業用原料の輸入は、生産単位に必要な原材料消費量の低下や、原料品から中間財への輸入代替化が進み、数量ベースで頭打ち、ないしは減少している。後にみるパルプの輸入増もその一つである。

6. 荒川弘「世界経済の秩序とパワー」有斐閣 1983年 p.135。なお、このN I E Oの最大の問題点は、「それが国際関係の変革のプログラムにとどまり、国内秩序の変革についての言及がないことで・・・国際面でたとえ不公正や不平等が是正されようとも、それによつて国内面での不公正や不平等が是正される保障はない」と指摘されている。川田侃「国際関係の政治経済学」日本放送出版協会 1980年 p.202。

7. 加納啓良「対外依存化進むインドネシア」『経済評論』日本評論社 1982年 2月。

8. 1979年度以降の「林業に関する年次報告」による。

9. 「米国議会の対日貿易分析」日本貿易振興会 1980年 p.15、140～142。

第4節 木材産業の「調整」問題

木材消費の低迷(木材不況)、外材輸入環境の変化によって木材産業はどのように変貌したか。これまで低廉で豊富な海外資源の供給と需要の持続的拡大という枠内で展開してきた木材産業は、高度成長の終えんとともに構造的変化が不可避になった。本節はこの問題を取りあげる。

1. 価格構造の変化

木材価格は1972-74年と78-80年の2度にわたり急騰した。日銀卸売物価指数の林産物価格は、それぞれの期間に66.7%、57.9%の上昇率を示したが、この上昇は過去のものとは次の点で異なっていた。第1にこれまでのものとは比較にならないほどの短期間の急速な値上がりであった。第2に過去の高騰は卸売物価が安定している中で木材など数少ない商品だけが上昇するという現象であったのに対し、この急騰はインフレ進行の中でとりわけ木材価格が顕著であった。すなわち73年10月の原油生産制限、石油公示価格の暴騰など、いわゆる第1次「石油危機」、および78年末以降の第2次「石油危機」を契機とするインフレーションの一環を構成するものであった。第3に木材需要の中で輸入材が過半数を占めるようになった市場条件のもとで起ったことである。

72年秋口から急騰した木材は、新聞紙上で「木材バカ値・マイホーム建築中にストップ」、「住宅」に木材急騰の波」などと大きく取り上げられた。卸売物価指数の推移は、1971年12月から1年間に総合で10ポイント近い上昇を示した。この動きを月別に追うと、3月から急騰が始まる。そして前月に比べ8月0.8ポイント、9月1.0ポイント、10月1.1ポイント、11月2.6ポイント、12月2.7ポイントと上昇を加速した。これを品目別にみると、木材・同製品、鉄鋼、繊維の上昇率が大きく、殊に木材・同製品の指数は71年12月131.9(65年=100)から72年12月210.0に跳ね上がった。

さらに木材・同製品の品目を71年と72年の年間平均指数について比べてみると、素材は5.7%、製材品は18.9%の上昇を示しており、製材品のほうが激しく高

表6-6 卸売物価の上昇

品 目	71年12月	72年12月	上 昇 率
総 合	109.8	119.1	8.47
食 料 品	121.2	128.8	3.70
織 維	110.3	125.8	14.05
鉄 鋼	98.7	107.6	9.02
非 鉄 金 属	100.6	100.0	△ 0.60
金 属 製 品	111.6	114.8	2.87
機 械 器 具	102.8	104.1	1.27
石油石炭・同製品	108.7	109.9	1.10
木 材・同製品	131.9	210.0	59.21
窯 業 製 品	118.3	120.9	2.20
化 学 品	92.9	93.4	0.54
紙パルプ・同製品	111.8	115.0	2.86
雑 品 目	113.9	121.2	6.41

出所：日銀卸売物価指数から作成。

表6-7 木材価格の上昇

品 目	71年	72年	72/71
薪 材	134.3	142.0	105.7
国産原木	136.6	148.3	108.6
輸入原木	126.3	120.5	95.4
米材丸太	131.8	151.3	114.8
えぞ松丸太	114.8	118.0	102.8
ラワン丸太	124.5	102.4	82.2
製 材	132.6	157.6	118.9
角 材	145.0	177.6	122.5
ひき割材	122.5	144.3	117.8
板 材	127.2	146.7	115.3

出所：表6-6 に同じ。

騰した。また、素材を国産材と輸入材についてみると、前者は8.6%の上昇を示しているが、後者は4.6%下落し、指数からみれば価格上昇を沈静化させているようにもうけとれる。もっとも、産地別にみた輸入材の値上がり幅には大きなギャップがあり、米材丸太は国産材の8.6%を大幅に上回る14.8%の上昇を示したが、一方えぞ松(ソ連材)は2.8%の微騰、ラワン丸太になると逆に2割近く下落した。71年12月の我が国の大幅な円切り上げの実施によつて輸入材が割安になつたにもかかわらず、これだけの上昇が生じたのであり、素材市況は輸入材、なかでも木材市場を席卷する米材丸太がリードしたのであった。

それではこの現象はどのような背景でおこつたのだろうか。

既に明らかになつていのように、それは71年8月からの国際金融の動揺・混乱、これにともなう過剰流動性が何よりも大きな原因であつた¹⁰。円切り上げを予想した大量のドル売りが我が国に殺到し、商社・大企業等は手持ちのドルを銀行を通じて日銀に売り、この結果生まれた流動資金は膨大なものになり、それが投機を引き起こした。不況対策として提起された「日本列島改造論」を契機に、過剰資金は土地投機、株式投機にラッシュ、さらに木材・大豆・生糸・羊毛など国際商品の投機に走つたのである。しかも、このインフレーションは、独占価格の吊り上げによつて激しさを増した。物価上昇の主役の一つたる鉄鋼をみると、71年12月粗鋼の不況カルテルを結成し、品種別の生産調整を行い、需給のバランスの回復をまわつて製品価格の引き上げをおこなつた。粗鋼生産の操業度を50%前後に抑えながらもなおかつ製品価格は急騰したのである¹¹。

米材価格の推移をみると、72、73年に先立ち69年が一つの画期をなしている。69年1月に連邦有林から産出する丸太輸出を禁止するモース法の実施によつて、それまでこの主要な担い手であつた中小木材資本は輸出市場から締め出され、大所有林をもつ巨大木材資本の独占場になつた。この結果、それまで比較的安定してきたアメリカの輸出丸太価格は、68-69年の間に11.4%という大幅な上昇を示した。この間国産丸太卸売価格は3.3%の微増に止どまっていた。そして、71年8月の「ニクソン・ショック」とその後に発生したドルの大量散布、対ドル・為替レートの上昇のもとで、アメリカ巨大資本は輸出価格の引き上げを通告し、差益の分割を要求してきたのである。72年から73年にかけて米材輸入価格は57.3%

表6-8 米材(アメリカ産)針葉樹丸太の輸入価格

	輸入価格		国産丸太卸売
	円/m ³	指数	物価指数(日銀)
1964年	13,142	97.5	98.4
65	13,475	100.0	100.0
66	14,187	105.3	111.7
67	14,888	110.5	133.5
68	15,481	114.9	144.8
69	17,339	128.7	146.7
70	17,714	131.5	147.1
71	17,173	127.4	139.9
72	16,326	121.2	150.5
73	25,684	190.6	208.0
74	29,955	222.3	246.0

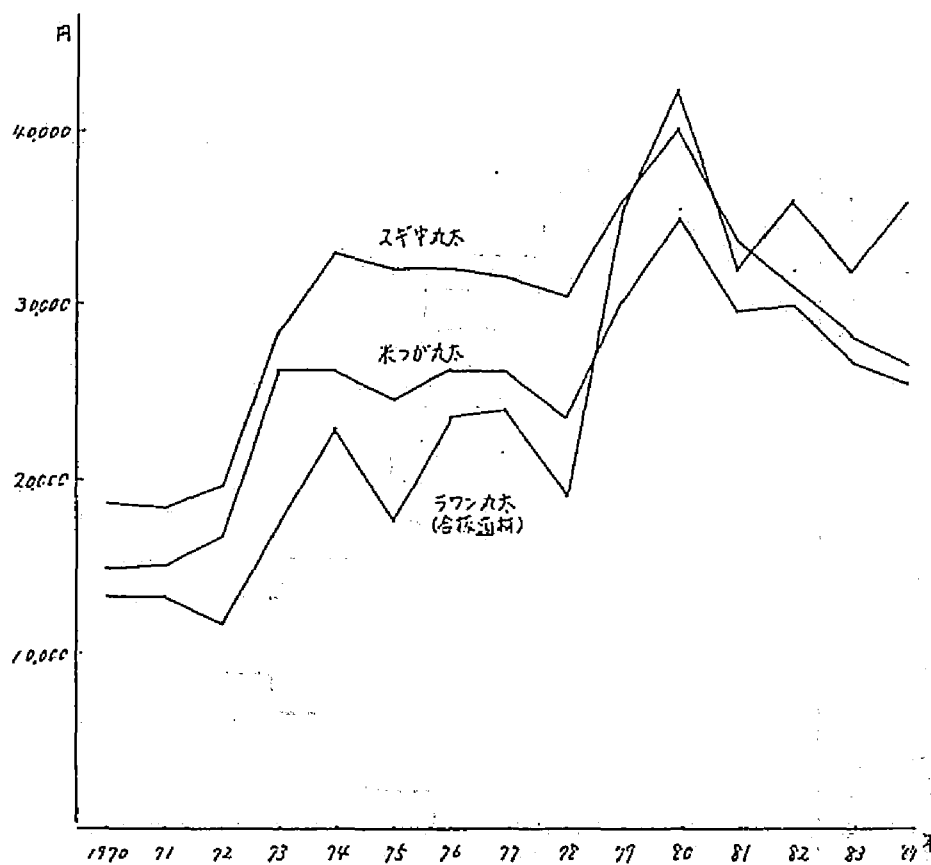
出所: 輸入価格は大蔵省「日本貿易月報」による輸入金額を輸入数量で割ったもの。C I F 価格、保険料、運賃込み価格。

アップである。また、この機会を利用した輸入商社も巨額の蓄積を実現し、木材企業もこれに劣らないものがあつた(表3-6参照)¹²。原料高騰は木材企業の費用価格のC部分に加算され利潤率は低下する。そして、この場合利潤を減少させないためには、この高くなった加算部分を価格に転嫁できるかどうかであるが、これは市場条件によるのである。現実には、72年になつて金融が大幅に緩和し住宅ブームを呼び、中小木材企業に原料の値上がりを製品価格に転嫁できる余地を生み、これが素材以上に製品の価格上昇を可能にしたのである。

しかし、こうした木材価格の引き上げのなかで、ラワン材は、我が国の需要に規定され価格は低く押さえられてきた。1952年対比の70年卸売価格は、丸太全体が3.18倍にもなっているのに対しラワン丸太は71.3%の上昇にすぎず、実質的には低下であつた。この価格条件の下で我が国のラワン合板・製材業が急成長を遂げたのであつた。そして、この交易条件の長期的な悪化から脱出するのは、73年10月OPECの行動など資源ナショナリズムを背景にした価格の修正要求によつてであつた。もっとも52年対比の74年の価格も丸太5.14倍、ラワン材2.62倍の上昇であり、交易条件の低落に歯止めがかかつたものの回復までには至らなかつた。

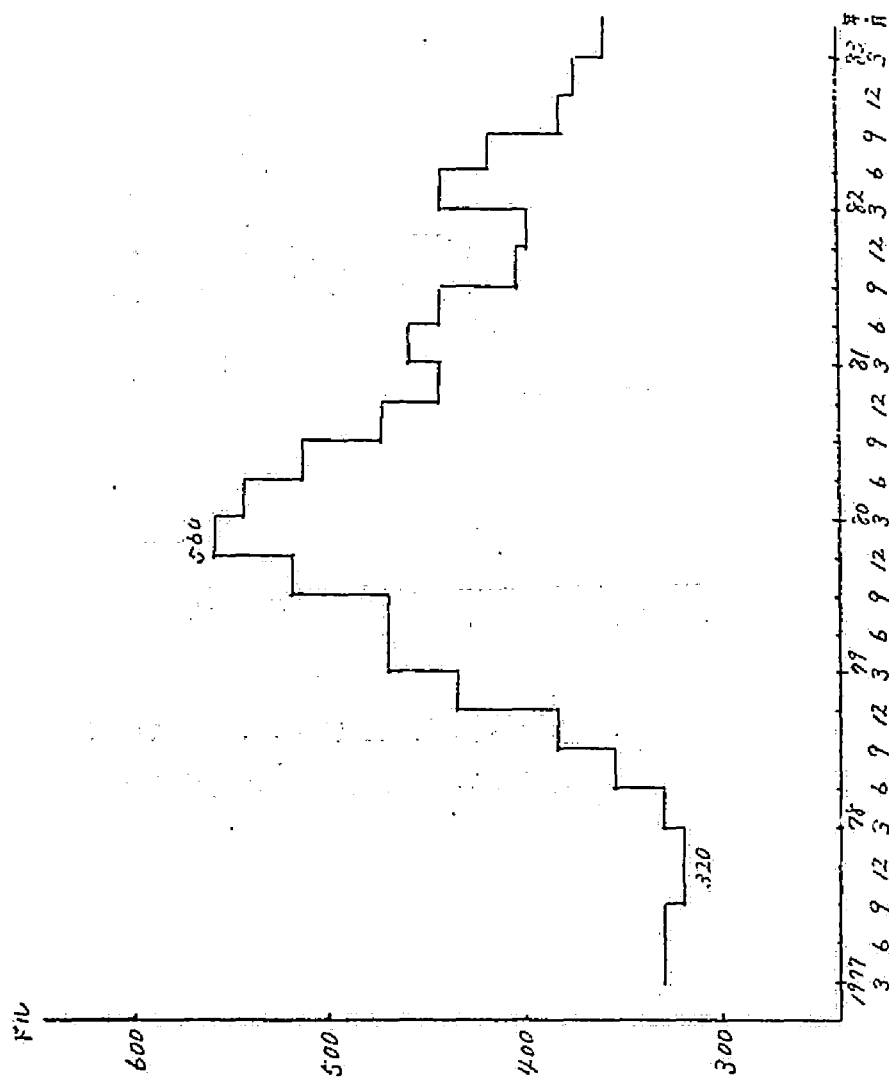
その後の木材価格を代表的な三つの材種についてみると、図6-3のようである。価格は79~80年に再び急騰する。前回が基軸通貨国アメリカにおける過大なマネー供給に端を発した過剰流動性、住宅建設ブームという国内事情に、輸出国の価格引き上げが重なつたものであつたのに対し、今回は産地国の輸出価格の一方的な引き上げにあつた。アメリカ国内におけるインフレ高進を背景にした木材輸出価格をヘムロック契約価格(カスケード・1000S/C・FAS価格)でみると(図6-4)、78年第3四半期に385ドルであつたものが、79年第4四半期に560ドルに上昇し、またチップ輸入契約価格も図6-5に示すように、79年第1四半期から上昇に転じ、ピークの80年第2四半期には79年初の価格の2.5倍にまで値上げされた。南洋材についても前節で述べたように産地国の手によつて市場がコントロールされるようになり、78年から79年にかけてFAS価格は2倍以上になつた。今回の価格高騰の特徴は、何よりも国産材と外材との相対価格に大きな変化をもたらしたことであつた。すなわち図にみるようにラワン材とスギ・ミツガの価格の

図6-3 木材価格の推移



出所:「木材市況月報」から作成。

図6-4 米材丸太産地価格の推移

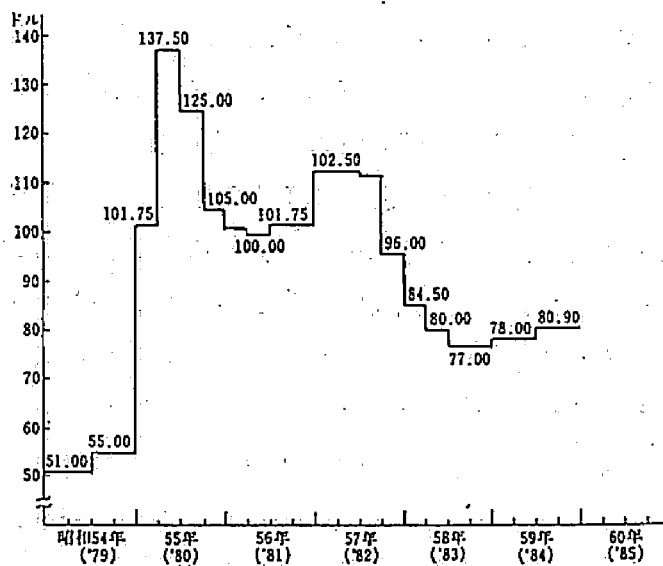


出所：林野庁「木材需給と木材工業の現況」から作成。

注：価格は米つがカスケード材のFAS価格、1000bf当たり。

図6-5 アメリカ産チップ(ダグラスファー)

輸入契約価格の推移



出所:『紙・パルプ』1984年8月 p.18から。

注:契約価格はBDU当たりFAS価格。

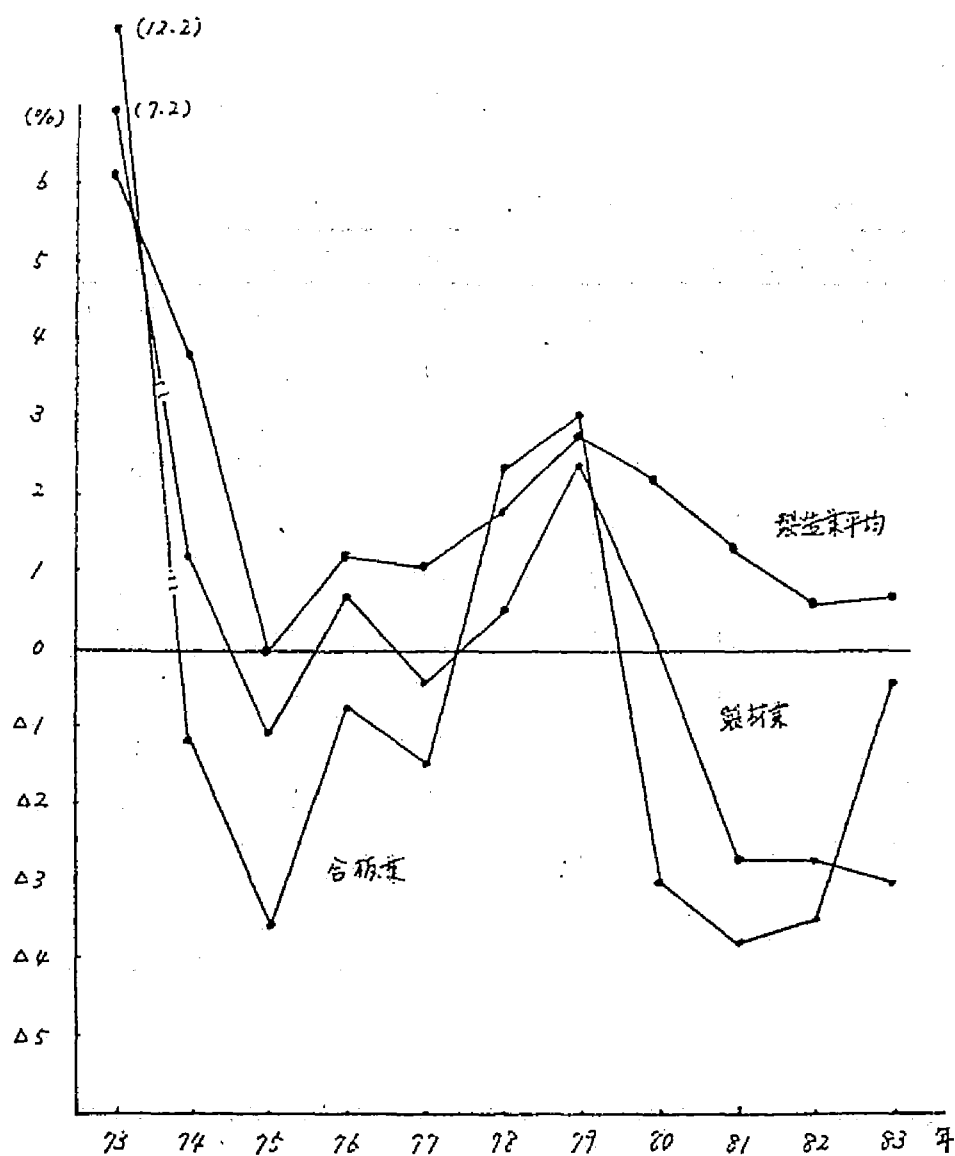
相対的位置を逆転させたし、またスギ・ヒノキと外材(殊に米ツカ)との価格差を縮小させたのである。このことが80年代以降の木材産業の再編を規定する要因になることは言うまでもない。

2. 合板・製材業の「産業調整」問題

木材産業は、第1次「石油危機」以来深刻な不況に陥っている。製材・合板産業の売上高対営業利益率でみると、この間製造業平均(中小企業)を大きく下回っている。とくに合板産業では、73年の12.2%から鋭く落ち込んだ。狂乱物価時における企業の高収益の反動である。仮需要を含む消費の低迷、原木の値上がり、大幅賃上げによる人件費の増大などが収益を悪化させ、74~77年の間4年連続して営業利益がマイナスになった。78・79年はプラスに転じたが、再び80年からは前回は上回る欠損を生じている。74年からの10年をみると、営業利益がプラスの年はわずか2ヵ年にすぎず、利益率がマイナス3%以下という年が4年を数える。製材業は75・77年の2年を除き80年までは若干の営業利益を上げていたが、81年以降合板産業同様の減収である。

殊に合板産業は深刻で、その生産は普通合板・特殊合板とも73年の実績を回復できていない。普通合板は73年の21.5億 m^2 (4mm換算)から減産に追い込まれ、その後78~80年に20億 m^2 に回復したものの、82年には16.8億 m^2 と73年を22%下回った。また、特殊合板は、73年の5.6億 m^2 (実面積)から傾向的といえる減少を示し、83年には3.2億 m^2 と、ピークの6割水準に低迷する。このように生産能力のかなりの部分が遊休化し、業績の悪化が続く。この間、たびたび「中小企業団体の組織に関する法律」による不況カルテルを結んで生産調整(操業短縮、設備登録)を実施するとともに、79年からは業界ぐるみで過剰生産力のスクラップ計画に取り組んでいる。具体的には78年末の生産能力の10.5%に相当する33工場、41ラインを廃棄するというもので(「設備共同廃棄事業」)、80、81両年に計画を上回る37工場、44ラインが廃棄された。また、林野庁は82~83年度の2ヵ年計画で「木材産業再編整備緊急対策事業」を実施し、38の工場で過剰設備の廃棄および生産の合理化(小

図6-6 製材業・合板業の売上高営業利益率



出所：中小企業庁「中小企業の経営指標」から作成。

注：売上高に対する営業利益の割合、Δは欠損。

表6-9 合板産業の現況

	工場数		従業員数 (千人)	生産量(百万 m^2)	
	普通合板	特殊合板		普通合板	特殊合板
1973年	257	489	75	1,516	561
74	265	512	71	1,383	499
75	252	469	64	1,183	417
76	244	458	57	1,334	425
77	224	450	53	1,308	421
78	217	431	52	1,395	425
79	212	420	50	1,449	444
80	199	425	47	1,344	394
81	184	422	41	1,188	337
82	172	417	39	1,139	333
83	165	419	36	1,221	325

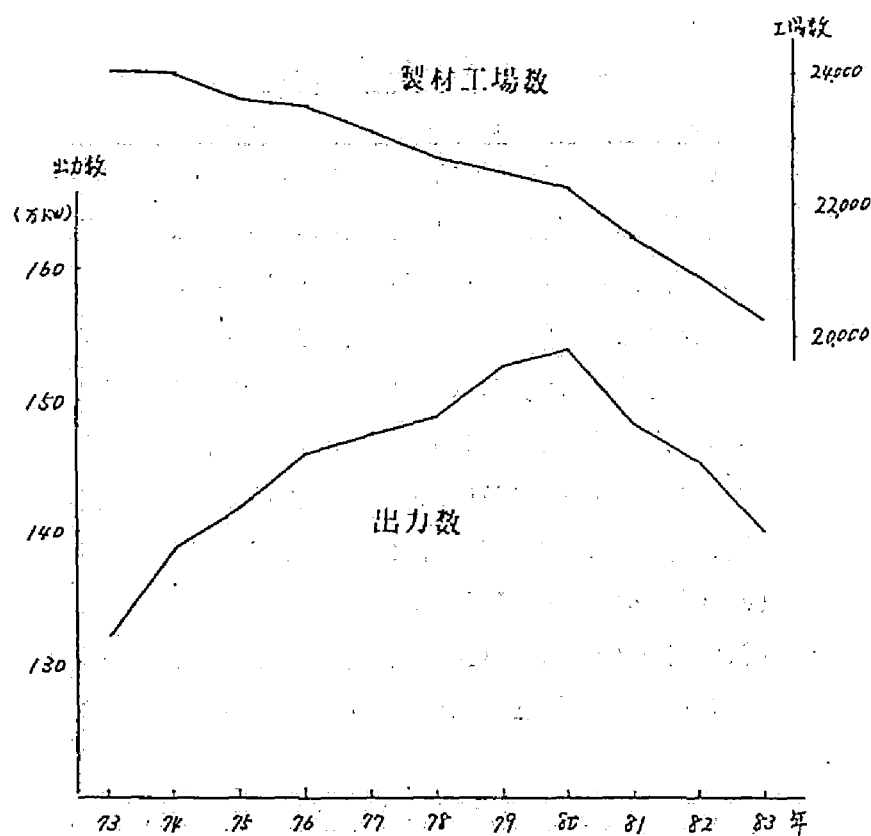
出所:「木材需給報告書」から作成。

径木用ベニアレース、単板はぎ合わせ機、難燃・防災・防虫などの処理施設等の設備導入)を行った。

こうした中で、金融・商社資本による合板企業の選別が強行されている。型枠合板の生産能力が月間60万枚という大手南洋商会在82年に三菱商事の支援打ち切りによって整理に追い込まれたほか、兼松江商がアサヒ(型枠月間50万枚)を、明和産業が豊島ベニヤ工業(薄物合板)を整理倒産に追い込んでいる。また、84年には、名古屋西部木材団地に最初に進出した名古屋プライウッド(薄物高級合板専門)が自主廃業に、85年には三井木材工業が合板生産部門(衣浦に73年進出)から撤退している。合板工場数は73年の740から、80年に644に、83年には605に減少し、中でも普通合板工場は257から165に激減した。従業員数でみると、7.4万人から3.6万人に人減らしが強行されている。このように過剰資本の整理は弱小企業の切り捨てにとどまらない規模で進行しており、とりわけ地域振興を旗印に地方に誘致した合板工場の閉鎖は地域経済に大きな打撃を与えている。このように高度成長期に育成された合板産業は大きな転換期に直面している。さらに転換の契機になっているのが輸出国の原木の値上げであり(前述)、東南アジアとアメリカからの合板製品の関税引き下げ要求である。これまで我が国の合板輸入に対しては国内産業への影響が大きいことから、特惠制度の例外品目とし特惠を供与せず、高い関税をかけてきた。しかし、79年東京ラウンド(多角的貿易交渉)では6mm厚以上の普通合板の関税を20%から17%に、加工合板を20%から15%に段階的に引き下げることになり、その後もその早期実現を要求する動きは高まっている。このように現段階の合板産業は業種転換や資本・労働の移動が避けられないところに追い込まれているのである¹²⁾。

製材業もまた、合板産業と類似の問題をかかえている。製材品の生産量は、73年の4,500万 m^3 から75年に3,680万 m^3 に激減したのち76年から79年まで3,900万 m^3 前後に回復した。またこの間に製材出力数は一貫して増大し、73年の132万kwから80年の154万kwになった。そして、工場数が年々減りつづけるなかで、外材専門大型工場(150.0kw以上)は増え続けた(73年677工場→79年855工場)。一方従業員数では、73年の24.3万人が人減らし・減量経営によつて79年に20万人を割る。つまり74年不況は、外材価格の高騰を設備の近代化・人減らしによって吸収し

図6-7 製材工場数・出力数の動向



出所:「林業統計要覧」から作成。

表6-10 国内挽製材品の出荷量および製品輸入量

単位:1000m³

	国内挽製品出荷量		現地挽
	外材	国産材	製品輸入
1973年	26,596(100)	18,743(100)	3,679(100)
74	24,154(90.8)	16,179(86.3)	3,637(98.9)
75	22,375(84.1)	15,077(80.4)	2,612(71.0)
76	23,856(89.7)	15,366(82.0)	3,301(89.7)
77	23,398(88.0)	14,773(78.8)	3,585(97.4)
78	24,198(91.0)	14,648(78.2)	3,857(104.8)
79	24,282(91.3)	15,297(81.6)	5,116(139.1)
80	21,997(82.7)	14,861(79.3)	5,573(151.5)
81	18,700(70.3)	13,857(73.9)	3,898(106.0)
82	17,022(64.0)	14,042(74.9)	4,953(134.6)
83	16,179(60.8)	13,553(72.3)	4,667(126.9)

出所:「木材需給報告書」、「林業統計要覧」から作成。

注:()の数字は73年を100とした指数。

克服したのであり、結果は外材依存度を一層高めることになった。

しかし、79年からの不況(消費の下方屈折、外材原木価格の高騰)はこうした近代化・人減らしだけでは克服不可能な状況に追い込まれている。生産量は4年連続して落ち込み83年には3,000万 m^3 を割り、工場減が一層激しくなり、製材出力数も80年をピークに激減する。増大してきた外材専門大型工場もまた、整理期に入り、83年には4年前より2割以上減じて672工場になった。殊に臨海木材団地の進出工場の撤退が多く、都府県別にみると79-83年の間の外材専門大型工場の減少は、東京13、大阪15、愛知13、静岡13、広島16と、いずれも高度成長期に外材製材を担った地域に集中している。製材工場の製品出荷量を外材・国産材別にみると同期間に前者で34%減、後者で11%減と、製材工場の外材離れが急速に進んでいる。逆に製材品の輸入は79、80年には500万 m^3 を上回り、拡大傾向にある。国の「木材産業再編整備事業」に乗り後れまいとする製材工場の転廃業等は、外材工場を中心に82、83年に626工場にのぼっており、84年には20,000工場を割り込むにいたり、製材業は外材工場の「調整」という形をとりながら80年代再編が進んでいるのである。

注)10.宮崎義一「“経営者支配”の理念と現実」『世界』1973年3月 岩波書店。同「新しい価格革命—試練に立つ現代資本主義」1975年 岩波書店。

11.詳細は「協調体制へひた走る鉄鋼資本・そのメカニズムと実態」『エコノミスト』1972年8月1日 毎日新聞社。

12.この時の商品の値上がり現象をストック・インフレとフロー・インフレの相乗作用によつておこる“新型インフレ”とみる一つの見解がある。ストック・インフレとは土地・株価や資産などストック面での価格上昇をいい、需要が拡大するにもかかわらず供給が固定ないし需要に追いつかないという場合におこるインフレ現象をさしている。たとえば、斎藤謹造氏は「木材価格の高騰を一時的とみるか、長びくとみるかで今後の卸売物価の見通しがかなり違ってくるが、住宅建設の現在の活況がつづくかぎり、また自然保護の問題ともからんで内外の林業資源の利用に限界がある以上、この問題は案外根が深いとみななければならない。ここには資源の制約による物価

上昇の、典型的な例がみられる」と言われる。しかし、この見解は物価変動の原因を需給要因に求める議論で、供給者・需要者が価格を左右することが出来ないような完全競争下における結論と言える。斎藤謹造「卸売物価上昇の背景は何か」『経済評論』1973年2月 日本評論社。

13.「昭和57年度経済白書」は国際分業論の観点から積極的な産業調整政策の推進の必要性を強調した。「国際競争力の低下、需要構造の変化等の要因で生じる産業調整の流れに反し、これら産業を救済する措置は、それが長期化すれば、労働が最も非効率的に利用される雇用や市場が成り立たない産物を温存することになる。その結果、経済はその生産性を低下させるとともに、インフレ体質が強まることになる」(p.395)。我が国の輸出依存型経済・国際的相互依存の増大がこうした産業調整を80年代の日本資本主義の直面する重要な政策課題としているのである。

第5節 紙パルプ産業の転換過程

1. 産業構造の動態

我が国の産業構造は、70年代半ば以降「高度成長」をリードしてきた製造業の中で二極化という大きな変化がおこっている。「高度成長期においては、重化学工業に含まれる産業群は、不均等性をともないながらも基本的にはすべて成長産業であったのに対し、今日では重化学工業は急成長産業である情報・オートメ関連産業、在米基軸産業の鉄鋼・自動車、そして構造不況産業という三層に分解してしまっていることが、現段階の日本の産業構造の最大の特徴」で、そしてこの構造は全体として「情報・オートメ関連産業がリーディング・インダストリーとなり、その産業成長・発展が在米重化学工業のオートメ化・省エネ化・合理化を推進し、また新生産物を生みだし、新成長分野への進出を促進する」方向に移行している。素材産業、エネルギー多消費型基礎産業は原油価格の高騰と構造不況に直撃され、一挙に比較劣位化してしまったが、加工産業を支えるこれら基礎素材産業の発展を今後ともどう維持していくか、効率企業をいかに残していくかは、これからの日本資本主義にとって重要な課題である。そこで資本のいうバランスのとれた産業構造をつくりあげるために登場したのが「積極的産業調整政策」である。

政府は78年5月特定不況産業安定臨時措置法(特安法)を成立させ、14業種を構造不況業種に指定し、過剰設備の凍結、廃棄と日本開発銀行による事業転換のための資金融資を行い、さらにこの法律の期限切れに際し、特定産業構造改善臨時措置法(産構法)を制定し、再度基礎素材産業の政策的テコ入れを図っている。特安法、産構法の対象業種には①石油価格上昇の影響で国際競争上問題を生じたもの、②中進工業国の追い上げによつて競争力を脅かされているもの、③相対価格の変化・成長率の低下等から需要の伸びが大きく鈍化したもの、④製品市況の変化が激しく従来から過当競争の体質をもっているもの、などが含まれる。この中で段ボール原紙・洋紙(新聞用紙を除く)が適用をうけた。

再度の「石油危機」を契機とするエネルギー価格の高騰、前述の木材チップの大

幅な値上げは紙パルプ資本に大きな打撃を与えた。それまでの旺盛な設備投資から過剰設備が顕在化し、とくに板紙部門で深刻であった。そこで資本が緊急避難として選択したのは、両更クラフト紙・上級紙・コート紙について不況カルテルを実施し、協調減産・市場調整を実施することであった。また、雇用保険法が資本の「人減らし」に協力しており、その実績は81年3～8月に77企業、94工場、延べ約16万人に達した¹⁵。同時に、この短期対策と平行して中長期的に低成長の定着、開放経済化(紙製品輸入の拡大、関税撤廃要求)に対応した操業度の向上と脆弱な財務体質の改善を図ることも重要であった。83年の「産構法」はこうした資本の自助努力を法的に支援するものであった。

洋紙(新聞用紙を除く)の構造改善基本計画は、抄紙機の現有生産能力を約1割廃棄処分し、5年間新增設・改造を行わないというものである。また、洋紙以上に矛盾が深刻な板紙の場合、20%の設備廃棄を8つの資本グループ(十条板紙、大王製紙、大昭和製紙、本州製紙、レンゴーのほか中小メーカーで構成する3工業組合)によって進めようというものである。

こうしたなかで限界企業は整理、倒産に追い込まれ、業界の再編成が進んでいる。主なものをみても、80年末から81年にかけて大竹紙業、出水製紙が会社更生法を申請(出水製紙はその後自己破産)、名古屋パルプの経営危機(大王製紙の支援)、山陽国策パルプ系の代理店三洋日比谷とサンブリッジの合併、王子製紙のソ連材専門商社日本海貿易の整理などがある。他方安定勢力を目指す王子系4社は、生産技術・ノウハウなどの提携を強化したし、83年には大昭和製紙が新聞用紙生産を主体とする大昭和パルプを合併し、コート紙の生産を岩沼工場に集約して、原料調達から製品販売までを一元化した。さらに板紙部門では、本州グループの5社が本州製紙・本州段ボール工業に統合され、十条板紙では千住製紙を合併した。このように資本は新鋭工場に生産を集中させるとともに能率の悪い設備の廃棄を進め、原料・エネルギー価格の高騰を経営内で吸収し、低い操業率でも高い利潤が引き出せるような体質に改めているのである。次に項を改め原料、とくに輸入チップの価格の大幅値上がり(いわゆるチップ・ショック)にともなう紙パルプ資本の原料構造はどのように変化したか、を取り上げよう。

表6-11 紙パルプ業界の不況カルテル

参 加 企 業		参加企業の 生産シェア 1980年(%)	対 象 商 品	共同行為 (運転限度日数で81年7月 実施内容)	対象設備	期 限
上 級 紙	王子, 十 条, 三 菱 大 昭 和, 山 陽 国 策 神 崎, 大 王, 日 本 紙 業 北 越, 中 越, チューエツ 紀 州, 東 洋, (13社)	94.3	印刷用紙A, その他印刷 用紙, 筆記図画用紙, 感 光紙用紙, 連続伝票用紙, 雑種紙A	抄紙機の運転日数制限 (上級紙) 日産100トン以上16日 同 未満20日	23工場60台	1次 81. 5.21~ 8.31 2次 9. 6~11.30 3次 12.15~82.2.15
コ ー テ ッ ド 紙	王 子, 十 条, 三 菱 大 昭 和, 山 陽 国 策 神 崎, 大 王, 日 本 紙 業 本 州, 大 昭 和 パ, 日 本 加 工 (11社)	98.7	アート紙, コート紙 軽量コート紙	コーテッド紙用塗工紙 の運転日数制限 (コーテッド紙) 日産100トン以上16日 同 未満20日	17工場38台	上に同じ
ク ラ フ ト 紙	王子, 東洋パ, 東海パ 中 越, 大 王, 大 興 巴 川, 山 陽 国 策 (8社) (81.9から大昭和参加)	80.4 (97.4)	重袋用両更クラフト紙 一 般 特 殊	抄紙機の運転日数制限 (両更クラフト紙) 日産100トン以上15日 同 未満17日	10工場24台	1次 81. 6. 6~ 8.31 2次 9. 6~10.31 3次 11. 8~12.31

出所:「紙・パルプ」1981年8月などから作成。

2. 紙パルプの原料転換

最初に紙パルプの原料事情がどのように変化しているか概要を知るために図を掲げた。低成長期における紙・板紙の生産は、GNPの伸び率3.9%にたいし、紙は2.9%にすぎず、板紙は逆にマイナス0.3%であり、極めて跛行的である(73～83年)。この結果、紙と板紙の生産割合は70年の55%対45%から83年には59%対41%に変化し、前者のシェアが拡大した。まず、紙・板紙の原料基盤からみよう。

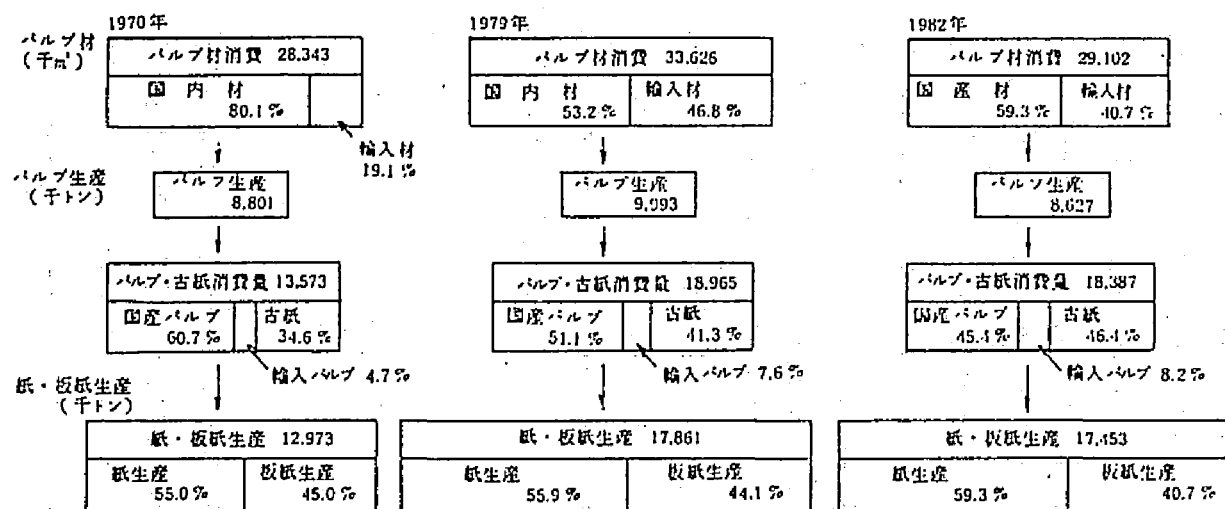
(1) 紙・板紙の原料基盤

紙・板紙の原料はパルプと古紙であり、前者は国産パルプと輸入パルプに、後者は国内回収古紙と輸入古紙に分けられる。この中で輸入古紙は量的に少ない(約30万トン)。そこで国産パルプ、輸入パルプ、古紙別にみると、特徴は①原料に占める国産パルプの割合が70年の60.7%から79年51.1%、82年45.4%と著しく低下していること、これとは逆に、②古紙の割合は34.6%から41.3%、さらに46.4%に拡大しており、国産パルプと肩を並べるところまでになった。加えて、③輸入パルプが4.7%→7.6%→8.2%と拡大した。

また、これを紙・板紙別にみると、板紙の場合は、古紙の利用が70年代初頭にすでに6割になっていたが、82年には76.2%まで高まっている。国産パルプはこの間37.1%から21.6%に16ポイント低下した。一方、紙の原料構成は国産パルプが中心であるが、その比率は72年の80.5%から82年に66.5%に低下し、逆に古紙は14.1%から25.0%に、輸入パルプは5.4%から12.5%に拡大した。

古紙は「自前原料」ともいわれ、「チップ・ショック」以後脱墨技術の向上などによって利用が飛躍的に増大した。原材料の安定確保、省エネルギー、産業廃棄物の減量、森林資源保護などの観点からその経済的意義は大きく、通商産業省産業構造審議会答申「80年代の紙パルプ産業ビジョン」(81年3月)のなかでも「原材料・エネルギー事情において他の製紙国よりも相対的に不利な環境にある我が国紙パルプ産業が、厳しい国際競争のなかで活路を開拓していく方途は、古紙の活用如何にかかっていると言っても過言ではない」し、また「古紙1トンは、緑の立

図6-9 紙・パルプの原料事情



出所:「紙パルプ統計年報」などから作成。

木約20本に相当する」と古紙利用の重要性を指摘した(23頁)。

もう一つの特徴は輸入パルプの増加だが、73年に111万トンであつたが、80年にその2倍の222万トンに達し、81、82年はやや減少したものの、83年には217万トンになり、パルプの輸入依存度は73年の10.0%から19.8%に飛躍した。83年の輸入先は、カナダ39.8%、アメリカ28.1%、ニュージーランド10.3%、ブラジル7.7%である。このうち開発輸入は全体の3分の1を占めるといわれる。ブラジルからは日伯紙パルプ資源開発のセニブラ品が3分の2を占めるL B K P(広葉樹晒クラフトパルプ)、ニュージーランドは山陽国策パルプ・王子製紙の合併会社カーター社のT M P(サーモメカニカルパルプ)、カナダは約6分の1が開発輸入である。我が国の開発輸入のどのケースも、生産の全量なり、2分の1なりを日本側が引き取る条件になっており、上の事実是我が国資本の海外進出が定着したことを示すものである¹⁷。前出「ビジョン」も、「針葉樹の製品又は半製品については原材料及び燃料コスト面で、有利な地位にある北米地域に対し、一部製品は競争力を喪失することが明らかであるので、当該地域からの開発輸入あるいは商業輸入が拡大していくだろう」とみている(17頁)。

これに対し、国産パルプの生産は73年1,012万トンを記録して以来、今日までその数量を上回っていない。海外に進出した紙パルプ企業による製品輸入、いわゆる逆輸入によつて国内におけるパルプ生産が「調整」に追い込まれているため、84年の生産量は913万トンに後退している。

(2) 国産パルプの原料基盤

上述のようにパルプ生産が低迷を続けているためこの間、パルプ材の消費量も3,000万 m^3 を前後する動きを示してきた。だがパルプ材の内容には大きな変化があった。

60年代末に大昭和製紙などが先鞭をつけた木材チップの輸入は、その後輸入チップ・プロジェクトを工場の新増設の条件にしたため急増し、パルプ材に占める輸入チップの割合は短期間に4割を上回る状態になった。既に述べたようにこの多くをウェアーハウザー、ジョージア・パシフィックなどアメリカ紙パルプ資本に依存するというものであつた。

一方、2,000万 m^3 を上回っていた国産材は、70年代半ば以降この水準を下回り、79年には1,790万 m^3 に低落した。針葉樹材は量的に大きな変化がないものの、広葉樹材は500万 m^3 以上の減になった。パルプ材消費に占める国産材の割合は53%に低下し、この年には輸入材が最大のシェアに達した。こうして輸入チップを原料の固定的ないし安定的部分として組み込み、逆に国産材を景気変動の安全弁とする逆立ちした構造をつくりあげることになったのである。この構造のために79年から80年にかけての「ウッド・ジャイアンツ」による輸入チップ契約価格の一方的引き上げを受け入れざるをえないものとなり、我が国紙パルプ資本にとつてそれがいかに危険なものであることが明らかになった¹⁴。この急激な価格上昇はエネルギー価格の高騰とあわせて生産コストの上昇、経営圧迫の要因になり、このため割高な輸入材から国産材への移行、国産チップの一定の見直しが進んだ。78、9年に600万 m^3 台に落ち込んだ国産針葉樹材は、83年には800万 m^3 を上回り過去10年間の最高になった。前出「ビジョン」は、これまでの国産パルプ材の供給減が供給体制の弱体にあったこと、需要が輸入材中心に移行して国産材が需給変動の緩衝材に使われたためであるとし、今後は「海外材の供給安定対策を進める一方で、国産パルプ材についても短期的なコスト主義のみでなく、経済安全保障という観点からも貴重な国内資源として、その安定確保対策に真剣に取り組むことが求められ」と指摘した(24～25頁)。しかし一方では、前項で述べたように省エネルギー・コストダウン対策として国内のパルプ生産を後退させているのが現状である。特に新聞用紙では米国産チップ(白物)原料のパルプに代えて新聞古紙の使用をふやし、あるいは新聞用紙そのものの輸入も78年の5万トンから84年には30万トンに拡大した結果、その輸入依存率も10.7%に高まっている。その中には北米地域に進出した王子製紙(NBIP社)、十条製紙(ノース・パシフィック・ペーパー)からの量産品(新聞用紙)の逆輸入も含まれている。

注)14. 北村洋基「産業構造の転換について」『土地制度史学』農林統計協会 第102号 1984年1月。

15. 「紙パルプ」日本製紙連合会 1984年1月 p.5。

16.「紙パルプ」日本製紙連合会 1982年1月 p.8。

17.「経済白書(1984年度)」は、業種別に海外直接投資と国内投資の収益率を比較し、我が国産業の内外の収益率の違いは小さいものの、素材型の木材・紙パルプでは、「相手国に比較優位のあることから、総じて現地法人が有利となっている」と分析し、海外立地の有利性を指摘している(p.168~170)。

18.安藤嘉友「木材資源問題の新たな展開と木材産業の再編成」(「転換期の林業・山村問題」)新評論 1983年 p.20~22。

第 2 章 課題と要約

分析視角

木材産業を、通商産業省「工業統計」で分類する木材・木製品製造業、紙パルプ・紙加工製造業と定義すると、1980年現在事業所数は5.9万、従業員数は68万人で、その総生産額は11兆円に達している。それは、我が国産業構造の重要な一つの環を構成しているだけでなく、林業部門からの産物を原料にしていることから林業にもっとも密にかかわりをもつ産業であるのである。

本論文は、戦後日本資本主義の蓄積様式のもとで木材産業が具体的にどのように展開してきたか、を明らかにしたものである。資本の蓄積は、理論的に生産・流通過程を通して実現されていくが、木材産業の展開過程を分析するうえで留意した視点は次の三つである。第1に、木材産業諸資本の蓄積過程で林業との関連性を明確にすること、つまり原料市場において木材産業諸資本が林業を直接的に、あるいは間接的にどのように把握してきたか、逆に林業の側から木材産業側にどのような働きかけがなされたのか、という点である。第2に、原料たる膨大な資源がどのような条件のもとで確保され、木材産業の高蓄積を可能にしたか、という点である。殊に木材産業諸資本が、時々における木材価格の高騰による蓄積の制約をどのようにして克服したか、という点の究明である。第3に、これら過程にあって、私的資本の力を補強した国家の役割についての解明である。

1950年代の木材産業の展開

戦後の木材需給構造は大きく変化した。すなわち林業生産全体の中で産業用材が薪炭材にとってかわり、次第に比重を高めた。しかもこの傾向が1950年代の短期間に徹底して強まったのである。

木材産業は朝鮮戦争を契機にして急速に立ち直り、生産を飛躍的に上昇させ、戦前水準を回復した。旧王子製紙の分割解体と植民地資源の喪失によって新たな再生産構造をつくりあげてことを余儀なくされた紙パルプ産業は、朝鮮特需・輸出拡大によつて膨大な資本蓄積を実現し、これを基礎に老朽化した設備を

新鋭化し、技術革新を進めた。また原料基盤を国内資源に移行した紙パルプ資本は、アカマツ・クロマツをパルプ材として西日本各地で買い占め、さらに広葉樹資源を開発し、原料問題を量的に克服した。一方、製材業は都市復興資材を供給する役割をもち、50年代初頭の旺盛な住宅着工によつて活性化した。しかし木材価格の著しい高騰、その中での「原木高の製品安」という現象は、小製材資本を窮地に追い込んだ。企業の資金難は深刻化し、資金の回転率を早めようとする方策は、原木入手面では立木買い付けから素材買い付けへの移行を一般化させ、製品販売面でも消費地における製品市売市場の発展を促す一つの要因になったといえよう。

これに対し、合板産業の急成長は背景を異にしている。すなわち原料の一部はナラ・ブナなど国産材だったが、大部分は海外資源(ラワン材)に依存し、また生産した製品の多くを輸出する加工貿易産業としてであった。そしてこの産業を育成するために、新鋭機械設備に対して輸入税の減免・特別償却の恩典や、輸出振興のために輸出所得の一部を総所得から控除し非課税とする輸出所得控除制度の適用、さらには原料輸入の外貨を加工貿易枠として特別に設定するなど、さまざまな制度が導入されたのである。

高度成長と木材産業

高度成長過程の木材需要は、住宅に対する国民的要求が所得水準の上昇につれて高まったことや、紙の消費が多様化したことなどから著しい拡大を遂げた。その伸び率は他の先進諸国をはるかに上回るものであった。しかもこれが、全面的に輸入木材に依存し、国内林業の後退を伴って展開した点に特徴があった。

紙パルプ産業は国際競争に耐えうる体質に改善するため設備・技術の近代化を一挙に進め、その過程で王子系3社をリーダーに大昭和・三菱・山陽国策系列グループの間で激しいシェア競争を演じた。反面、巨大な生産能力は、これを稼働させるためには膨大な資源を必要とする。これに対応して、50年代にマツ・広葉樹資源を原料化した資本は、さらに林地残材や製材廃材のチップ生産を組織化するのである。しかしこうした試みも、資本にとって満足できる状態を長期的に保証するものたりえず、60年代末から海外資源に急速に傾斜するの

である。

加工貿易産業として発展した合板産業は、資源保有国・後進諸国から追い上げを受け、輸出から国内市場向け中心に転換した。この過程での新規商品の開発は、製材品や一部他の素材の使用分野をも奪い、合板市場を大きく拡大させた。

製材の機械的生産の発展は、国内資源の利用を放棄し、新しい臨海工業地帯において輸入木材に全面的に依拠する形で進行した。この事態は、国産材生産の立ち後れから自律的に展開したものでなく、我が国の重化学工業化、いわゆる「産業再編成」過程でつくり出されたものであった。すなわち「木材価格安定緊急対策」(1961年)を契機に木材輸入が急増し、またその後も、生産・流通の効率化を図るために、国及び地方自治体による社会資本の整備や、関係企業への多額の資金の助成など、外材輸入の促進と外材加工産業の育成が推進された。

外材依存体制への移行

1960年以降の我が国の開放体制への本格的な移行と、外貨事情の好転という経済・貿易構造の変化は、木材輸入を恒常化する決定的な条件になった。輸入金額は70年に15.7億ドルに達し、品目別順位では石油につぐものになった。また、丸太輸入では世界の貿易の約半分を占めるに至った。

外材輸入は、総合商社主導で進行した。商社は産地の有力シッパーをつかんで、大量輸入体制を確立し、一方国内市場では有力木材問屋・製材企業を系列化し、ときには関係会社の育成など、新しい販売ルートづくりを展開した。加えて国・地方自治体による港湾施設の整備、貯木場の拡充、工場団地の造成などは、商社の寡占的支配を強化した。

木材を安価に、かつ安定的に入手することは、資本蓄積の一つの源泉であるが、我が国がアメリカ、なかでも「ウッド・ジャイアンツ」といわれる企業に、輸入材の多くを依存していたことは決定的な弱さであった。しかも、我が国木材産業が海外依存を強めるとともに、世界の需給関係は逼迫しはじめ、資源保有者による価格のつり上げがみられるようになった。そこで資本はこれらの弱さを克服するために、自ら森林資源を掘り開発輸入する方向に乗り出した。東南アジア・オセアニアなど環太平洋地域への進出である。

産地市場の変貌

我が国の代表的な産地市場は、特定地域に数多くの製材工場・木材加工業者が集まり、集積の利益を実現している。外材体制への移行は、国内資源の賦存状態に規定された従来の産地立地を大きく変えた。その一つは、地域内で企業間・工場間分業を一層徹底し、国産材を基軸にして展開をたどるものである。あと一つは、産地市場にこれまで蓄積されてきた製材技能が商社・外材問屋によって規格性の高い外材製材向けに再編されていくものであった。前者の場合、原木市売市場のもつ集荷配給機能が製材加工の分野で一品生産・高品質材生産・特殊材生産など専門化・分業化の方向で集約化を進める機能を果たし、分業の利益を産地市場にもたらした。

①吉野・・ここでの製材生産は、勘と経験によって習得した熟練労働に依拠しており、規模拡大を追求するものではない。市売市場で取得した原木から可能な限り役物(色もの)を挽くことを最大の目途とする集約的木取り方法である。しかし70年ころから背後地の素材生産は激減しており、それまでのように柱角を主製品とするのでなく、より高い価値の実現を求めてフリッチ生産に主体をおく挽き方にかわつてきた。すなわち原木を集約的に利用するとともに、製品の仕訳・細分化を強め、集成材を含む高級材生産の路線を展開する。

②桜井・・60年代半ばまでは、吉野材を原料基盤に生産品目を専門化・特化した工場と、さらに製材背板を利用する加工業との相互補完効果によって高い生産力水準を確保した。しかし、外材の大量進出にさいしてきめこまかく挽く伝来の製材技術は外材製材においても生かされ、港湾製材を補完する付加価値追求型の内地製材産地に性格を変えていく。ここでの外材化は、港湾性格のようにラインを固定し、単一規格品を量産化する構造とは異質のものである。

③広島・・清水・和歌山と並ぶ代表的な米材製材産地である。60年代前半、県は臨海部に木材団地を次々と造成し、そこに有力な木材企業を育成した。進出企業は、背後の中国山地から生産・供給された国産材を放棄し、外材を原料基盤に、大規模な機械化・近代化による量産体制を確立した。中でも量産化の進んだ米材有力製材企業は、原料仕入れ及び製品販売過程を共同化し、一方で商社との取

引過程を有利にするとともに、他方では中国各地に直営販売店を開き、定価販売によって流過程の利潤をも取り込みつつ市場の拡大を図った。しかし我が国の木材市場が外材中心に再編され、外材製材産地間競争が激化してくると、こうした組織化も限界が明らかになってくる。

消費地市場の構造変化

1950年代に発達した製品市売市場は、外材製品の大量生産・大量流通の前に、市場取引の重要な機能である価格形成機能を低下させた。すなわち、大型化した生産者が生産した製品は、零細な生産者が生産した商品に比べ生産価格が明確になり、市場価格・マージンも法則的に形成される。また外材取引過程で商社金融が大きな役割を果たすようになったため、それまで果たしてきた市売市場の金融機能も低下した。こうした事情は、市売市場に代わる新しい機能をもつ流通組織・担い手を必要とした。これが木材センターであり、付売問屋の新展開である。もっとも60年代までのこの展開は、木材生産流通構造という内部的条件の変化、すなわち生産・流通内部の資本間競争として進んだものであった。

これに対し70年代のそれは、住宅生産という、いわば外部の大資本による再編を内容とするものであり、これまでのように単に卸売段階などの部分的再編にとどまらず、生産から消費に至る全過程における変化として進行している。なお首都圏に例をとると、流通システムは次の三つから構成されている。

- ①新木場の広域集散基地を軸としたシステム
- ②木材市売市場・木材センターの分散卸売基地を軸としたシステム
- ③需要者が組織した直結型システム(個別企業によるシステム化)

低成長下の木材産業の再編

第1次「石油危機」は木材需要の拡大基調にピリオドを打ち、需要は今やピーク時(73年)の4分の3の規模に縮小している。しかしこの間、74年を除くと実質GNP成長率は3～5%を実現している。従って、産業構造の変化に伴い木材需要はなれがドラスティックに進んだことがわかる。

同時に必要な量の木材を自由に安く輸入できる体制は終わった。自国に賦存

する資源は自国自身の発展に役立てたいという「資源ナショナリズム」の動きは、実質木材価格の維持・引き上げや、原木輸出の規制などの政策に具体化している。

「安い」外材を原料基盤に発展してきた木材産業は、需要不振から生産能力のかなりの部分が遊休化し、業績が悪化している。合板産業の過剰資本の整理は弱小企業の切り捨てにとどまらない規模で進行しており、産業全体が業種転換や資本・労働の移動が避けられないところに追い込まれている。また製材業でも84年に20,000工場を割り込むにいたった。さらに豊富な材種を背景とする製品輸入の拡大は、高度成長期に外材製材を担った臨海工場や、これを補完する産地の存立基盤を危うくさせており、外材工場の「調整」という形をとりながら80年代製材業の再編が進んでいるのである。

紙パルプ産業は、エネルギー・原料の高騰で一挙に比較劣位化してしまった。原料面からいえば、外材が低価で無限に供給されるという枠組の崩壊である。しかし、この産業を基礎素材産業の一つとして今後とも維持していくことが我が国の産業政策である。低成長と開放経済化に対応できるよう紙パルプ資本の再編は、自助努力を法的に支援されながら活発になつている。すなわち限界企業の整理や、能率の悪い設備の廃棄などである。こうして原料の高価格を経営内で吸収する努力の一方、安い原料を求めた資本の海外進出も活発化している。けれどもその製品の逆輸入は、すでに国内製品の一部に強い影響を及ぼしつつある。

参 考 文 献

- 赤羽裕「低開発経済分析序説」岩波書店 1971
- 赤井英夫「木材市場の展開過程」日本林業協会 1968
- 安藤嘉友「外材・その現状と展望」日本林業調査会 1974
- 安藤嘉友「木材市売市場の現状とその役割」林政総合調査研究所 1977
- チェンバリン, E. H. 「独占的競争の理論」(青山秀夫訳) 至誠堂 1966
- 半田良一「木材価格論」地球出版 1961
- 半田良一「林業経営」地球社 1972
- 半田良一編著「日本の林業問題」ミネルヴァ書房 1979
- 橋本勲「現代商業学」ミネルヴァ書房 1971
- 広島市木材同業組合編「広島木材界のあゆみ」同組合 1966
- 北越製紙編「北越製紙70年史」同社 1977
- 船越昭治「日本の林業・林政」農林統計協会 1981
- 市川弘勝編著「現代日本の中小企業」新評論 1968
- 川村塚監修「現代資本主義と市場」ミネルヴァ書房 1984
- 川村塚ほか編「農産物市場論大系」全3巻 農文協 1977
- 川田侃「国際関係の政治経済学」日本放送出版協会 1980
- 経済審議会中小企業・流通問題研究委員会編「70年代の中小企業・流通」大蔵省印刷局 1970
- 菊本義治「現代資本主義の矛盾」岩波書店 1981
- 岸根卓郎「森林政策学」農林出版 1975
- 国民金融公庫調査部「日本の木材関連産業」中小企業リサーチセンター 1983
- 協同組合経営研究所「戦後の農産物市場」上・下 全国農協中央会 1958・59
- 御園喜博「農産物市場論」東京大学出版会 1966
- 宮本憲一「社会資本論」有斐閣 改定版 1976
- 宮崎義一「戦後日本の経済機構」新評論 1966
- 宮崎義一「新しい価格革命」岩波書店 1975
- 森下二次也「現代商業経済論」有斐閣 1960

- 森下二次也監修「マーケティング経済論」上・下 ミネルヴァ書房 1972・73
- 森田桐郎「新訂 南北問題」日本評論社 1972
- 森田学「森林組合論」地球社 1977
- 村島由直「木材輸入と日本経済」林業経済研究所 1974
- 中村静治「戦後日本経済と技術発展」日本評論社 1968
- 日本合板工業組合連合会編「合板七十年史」同会 1983
- 日本木材輸入協会編「三十年のあゆみ」同会 1983
- 野村勇「林産物価格論」林野共済会 1961
- 岡村明達編「木材産業と流通再編」日本林業調査会 1976
- 置塩信雄「現代資本主義分析の課題」岩波書店 1980
- 奥村宏「日本の六大資本集団」ダイヤモンド社 1976
- 王子製紙編「王子製紙社史—戦後三十年の歩み」同社 1982
- 林業構造研究会編「日本経済と林業・山村問題」東京大学出版会 1978
- 林野庁監修「木材需給と木材工業の現況」林産行政研究会 各年
- 桜井木材協同組合編「桜井木材業史」同組合 1973
- 佐藤芳雄「寡占体制と中小企業」有斐閣 1976
- 政経通信社編「総合商社年鑑」1972～74年版 政経通信社。
- 妹尾明編「現代日本の産業集中」日本経済新聞社 1983
- 塩谷勉・黒田迪夫編「林業の展開と山村経済」お茶の水書房 1972
- 鈴木尚夫「林業経済論序説」東京大学出版会 1971
- 鈴木尚夫編著「現代林業経済論」日本林業調査会 1984
- 田中茂「日本林業の発展と森林組合」日本林業調査会 1982
- 東洋経済新報社編「海外進出企業総覧」同社 各年
- 鶴田俊正「戦後日本の産業政策」日本経済新聞社 1982
- 通商産業省産業構造新議会編「住宅産業の長期ビジョン」通商産業調査会 1982
- 通商産業省産業政策局編「昭和51年版我が国企業の海外事業活動」大蔵省印刷局 1976
- 通商産業省産業政策局編「第10,11回我が国企業の海外事業活動」東洋法規出版 1983

登尾良司・奥地正編「転換期の林業・山村問題」新評論 1983

依光良三「日本の森林・緑資源」東洋経済新報社 1984

吉田忠「農産物の流通」家の光協会 1978

吉野木材協同組合連合会編「吉野連合会の歩み」同会 1974

行沢健三「国際経済学要論」ミネルヴァ書房 1967

全日本木材市場連盟編「木材市売三十年史」同連盟 1982

ほかに「経済白書」、「通商白書」、「林業白書」など。

【調査報告】 筆者の参加したもの

「首都圏における木材流通の実態に関する調査研究」林野庁経済課 1968年2月

「広島市場における木材流通の現状と問題点」林野庁林産課 1970年3月

「奈良県木材工業の長期ビジョンの計画樹立調査」日本工業立地センター 1970
年10月

「商社の外材販売方法に関する調査」林野庁経済課 1971年3月

「本国びき木材製材品流通の実態と問題点」林野庁林産課 1971年6月

「東京港製材ふ頭整備計画調査」日本工業立地センター 1972年3月

「国有林材の流通地域の現状と問題点に関する調査報告書」林野庁 1973年

「木材流通過程における金融に関する調査報告書」第1～3報 林業信用基金
1973年5月、74年5月、75年3月

「昭和49年度木材市場実態調査」林業経済研究所 1975年3月

「昭和52、53、54年度木材流通システム設計調査報告書」林野庁 1978年3月、79年
3月、80年3月

「木材市売市場における信用保証取引実態調査報告書」林野庁 1981年3月

「原木市場の適正配置に関する実態調査報告書」林野庁 1982年3月

「製品市場の適正配置に関する実態調査報告書」林野庁 1983年3月

など

謝 辞

本論文は戦後過程、とりわけ高度成長以降に焦点をあてて、木材産業の構造変化を原料市場面から分析したものである。木材産業の目まぐるしく変化した現実を分析し、その間とられた経済政策を評価すること、これが執筆の動機であった。

論文は、これまで発表したものを大幅に加筆・補正をほどこして再構成したものである。利用した旧稿は次の通りである。

序章 木材産業の展開構造(鈴木尚夫編著『現代林業経済論』1984 日本林業調査会)

第1章 戦後木材加工資本の発展と木材市場(塩谷勉・黒田迪夫編『林業の展開と山村経済』1972 お茶の水書房)、『木材輸入と日本経済』(1974 林業経済研究所)

第2、3章 木材関連産業の成長と市場構造(林業構造研究会編『日本経済と林業・山村問題』1978 東京大学出版会)

第4章 吉野材市場の再編過程(半田良一編著『日本の林業問題』1979 ミネルヴァ書房)、『広島市場における木材流通の現状と問題点』(1970 林野庁林産課)

第5章 消費地市場における木材流通(岡村明達編著『木材産業と流通再編』1976 日本林業調査会)

第6章 住宅政策の展開と木材問題(鷺尾良司・奥地正編著『転換期の林業・山村問題』1983 新評論)、『木材需要の動向と外材体制の新展開』(『農林金融』1982年11月 農林中央金庫調査部)、『産構法』下の紙パルプ原料(『林業経済』1984年7月 林業経済研究所)

この論文が成るにあたっては、多くの諸先生、先輩の学恩をうけたことを記

してお礼を申し上げたい。半田良一先生には、学部の専攻演習に参加を許されて以来、先生の「木材価格論」(1961年)から問題意識を受け継ぎ、こんにちに至るまで御薫陶をいただいていた。今回の論文提出にあたって、細部に至るまで目を通していただき、誤りの指摘や貴重な示唆をいただいた。また、岸根卓郎、森田学画先生には本論文の問題領域の内外にわたって御指導・御教示をいただいた。ここ10数年、林業構造研究会のメンバーから得たものも大きい。いくつかの章を構成する論文は、この研究会の成果である。また、これまで勤務してきた研究所・大学の研究室の先生、同僚諸氏に、この機会にあらためて感謝したい。

この論文は実証研究を主体にしているが、実態調査の過程で実にさまざまな人々の出会いの中から、いかに多くのことを学んできたことか。また、木材流通調査に際して多くの便宜をはかって下さった方々。いちいちお名前は上げられないが、厚くお礼申し上げたい。

1985年11月

村 崋 由 直